

3 Hortalizas

Almería cierra una temporada atípica, buena en invierno y mala en primavera

CITROSOL
ADVANCED POSTHARVEST SOLUTIONS

Más información en pág. 4 y 5 Dossier y en contraportada

6 Cítricos

"La extraña campaña de naranjas 2022-23", análisis del consultor Paco Borrás

valencia fruits

25 de julio de 2023 • Número 3.035 • Año LXI • Fundador: José Ferrer Camarena • 4,50 euros • www.valenciafruits.com

SEMENARIO HORTOFRUTICOLA FUNDADO EN 1962



El volumen de cosecha previsto se queda entre un 15 y un 20% por debajo del potencial máximo debido a los efectos de la sequía. / ARCHIVO

La cosecha de manzanas y peras se salva de la sequía

Cataluña prevé un volumen de producción similar a la media de los últimos 5 años

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El cierre del canal de Urgell a finales de abril encendió las alarmas en el sector de la fruta de pepita catalán. Con más de 8.600 hectáreas afectadas por la falta de riego, las primeras estimaciones de Afrucat reflejaban posibles pérdidas de hasta el 58% en la cosecha de manzana catalana y del 52% en pera. Incluso se llegó a barajar la posibilidad de que el riego no fuera suficiente para mantener con vida los árboles, lo que provocaría unas pérdidas sociales y económicas incalculables en un territorio que vive básicamente de estos cultivos.

Finalmente las consecuencias no han sido tan catastróficas para el sector, y Manel Simon, director general de la Asociación Empresarial de Fruta de Cataluña (Afrucat), anunciaba la semana pasada que "con una previsión similar a la media de los últimos cinco años podemos considerar que Cataluña ha salvado la producción de manzanas y peras".

No obstante, la sequía ha marcado la evolución del ejercicio de este año, y el volumen de cosecha previsto se queda entre un 15 y un 20% por debajo del potencial máximo de la zona. Inicialmente se esperaba una producción

superior ya que la floración y el cuajado han sido excepcionales y las caídas en flor y fruto escasas. Sin embargo, la falta generalizada de agua en ciertas zonas de Cataluña y el cierre de los dos canales principales provocaron un aclareo masivo en flor y fruto para minimizar las necesidades de agua de los árboles. Esto ha provocado que la carga de frutos sea menor por árbol y que estos se desarrollen más. En este sentido, los productores esperan frutas de calibres medios y grandes con muy buena salida comercial.

En un ejercicio con tanta incertidumbre, Afrucat prevé una

cosecha de manzana para 2023 de 266.110 toneladas, similar a la media de los últimos cinco años (-1%) y un 22% superior al 2022. En pera, con un total de 126.000 toneladas, se espera una producción similar a la media obtenida durante los últimos cinco años y un 31% superior a 2022.

Tras los datos aportados por Cataluña, la previsión de la cosecha europea de manzanas y peras para 2023 se dará a conocer en la Prognosfruit Conference que se celebrará en Trentino (Italia) del 2 al 4 de agosto de 2023.

Más información en págs. 8 y 9



Esta semana

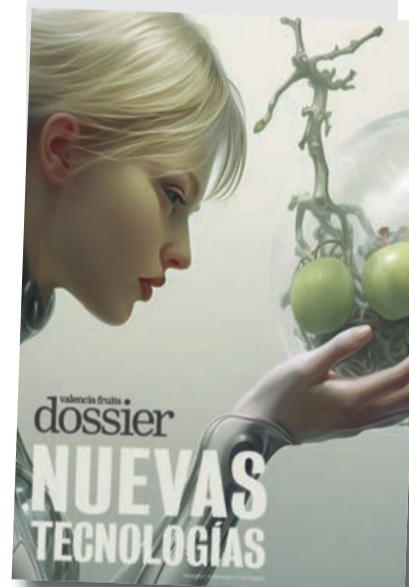
4 José Luis Aguirre, nuevo conseller de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Generalitat Valenciana

8 Aragón recupera una cosecha normal de fruta que puede llegar a las 600.000 toneladas

9 Las indemnizaciones del seguro agrario superan ya el total abonado durante el ejercicio 2022

10 España recupera los niveles de producción de limón Fino

La ingeniería genética facilitará cultivar en suelos con alta salinidad



ÍNDICE

Agrocomercio:	3
Agrocultivos:	8
Agrocotizaciones:	11
Noticias de empresas:	15



valencia fruits

Les informamos que el próximo número de nuestra publicación saldrá el martes 5 de septiembre

Tel.: 96 352 53 01
www.valenciafruits.com
info@valenciafruits.com

AgroFresh
We Grow Confidence™
Soluciones innovadoras que te ayudan a extender la frescura y reducir el desperdicio de alimentos

+34 961 323 415

AgroFresh.com

valencia
fruits

Fundadores

JOSÉ FERRER CAMARENA
JOSEFINA ORTIZ LÓPEZ

Presidenta

ROCÍO FERRER ORTIZ

Vicepresidente

AGUSTÍN FERRER ORTIZ

Gerente

RAQUEL FUERTES REDÓN

■ raquel.fuertes@valenciafruits.com

Director

ÓSCAR ORZANCO UNZUÉ

■ director@valenciafruits.com

Redacción

NEREA RODRIGUEZ ORONÓZ

■ nerea.rodriguez@valenciafruits.com

JULIA LUZ GOMIS

■ julia.luz@valenciafruits.com

ALBA CAMPOS TATAY

■ alba.campos@valenciafruits.com

Red de corresponsales

■ corresponsales@valenciafruits.com

Preimpresión

RAFAEL CABO CORTELL

■ preimpresion@valenciafruits.com

**Administración
y Suscripciones**

ANA MARÍA AGUILAR MELIÁ

■ administracion@valenciafruits.com

■ suscripciones@valenciafruits.com

Publicidad

Directora de Marketing y Publicidad

ROCÍO FERRER ORTIZ

■ info@valenciafruits.com

LUCÍA GARCÍA COLINÓ

GIANLUCA PIGNATELLI

Valencia Fruits no se hace responsable de las opiniones emitidas por sus colaboradores.



SUCRO

Edita: SUCRO, S.L.

Depósito Legal: V-1450-1962

Fotocomposición: SUCRO

Imprime: IMPRICA V

Gran Vía Marqués del Turia, 49, 7º, 2

46005 Valencia

Tel.: 96 352 53 01

www.valenciafruits.com

info@valenciafruits.com

Empresa Asociada:



Tribuna Abierta

Las urnas piden diálogo y consensos

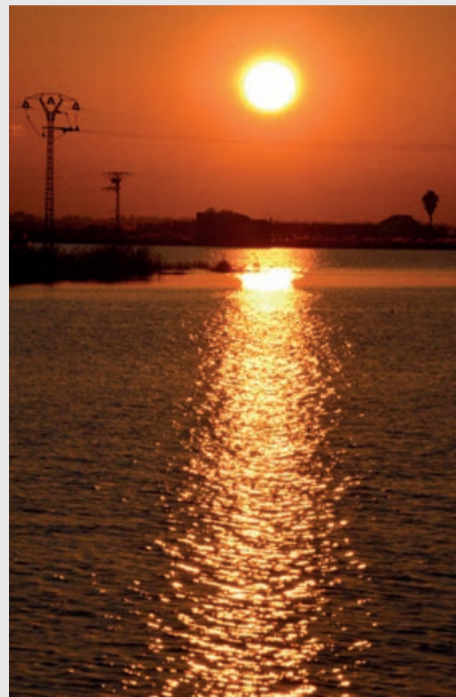
Por GONZALO GAYO

Los ciudadanos españoles han sentenciado la necesidad de romper los bloques para la gobernabilidad de España. La democracia española tiene pendiente la asignatura de un gran acuerdo entre los dos partidos mayoritarios y que tradicionalmente han liderado un bipartidismo con sucesivas alternancias en el poder. Sin embargo, aún no han encontrado el momento, en la reciente historia de la democracia española, para sellar una gran coalición que permita afrontar grandes retos de futuro, dando estabilidad desde el compromiso. Otros países como Alemania fueron capaces de tener en un mismo gobierno a conservadores y socialistas para abordar los grandes pilares en la construcción de un futuro desde la solidez de la gobernabilidad, el diálogo y los consensos alcanzados.

Lo cierto es que, en el caso que nos ocupa, la posibilidad de una gran coalición en España no está siquiera presente entre las hipótesis barajadas, pese a la sentencia de las urnas y las dificultades para la gobernabilidad en los próximos meses tanto para la derecha como para el bloque de la izquierda. Sin embargo, los ciudadanos han hablado de la necesidad de grandes acuerdos poniendo freno a los posicionamientos extremistas y que se sustentan en el odio al adversario. La posibilidad remota de una coalición o alternancia pactada entre los dos grandes partidos nos evitaría la debilidad de un gobierno incapaz de aprobar sus propios presupuestos o un adelanto electoral cuando llevamos desde 2015 con unos resultados en las urnas que invitan a la reflexión y el diálogo entre las grandes formaciones para alcanzar acuerdos que beneficien la gobernabilidad que demandan los ciudadanos.

Los resultados de las elecciones del 23J dan como partido más votado al PP, que ha ganado las elecciones frente a un PSOE que ha resistido el embate, pero con un resultado que deja en el aire la gobernabilidad en España ya que ni la derecha, ni la izquierda suman mayoría absoluta.

Con los números en la mano se observa un fortalecimiento del bipartidismo, pero sin la fuerza necesaria para alcanzar mayorías absolutas que permitan aprobar grandes leyes e incluso los Presupuestos Generales del Estado para 2024 tras la mayoría absoluta del PP en el Senado o las mayorías difíciles de



Atardecer en la Albufera / GONZALO GAYO

alcanzar en el Congreso. Con los datos definitivos tras un largo recuento, el PP ha conseguido 136 escaños, 47 más que en 2019 y, junto a los 33 de Vox, que pierde 19, el bloque de la derecha se queda en 169 escaños, lejos de los 176 necesarios para la mayoría absoluta. El PSOE, en segunda posición, sube dos escaños hasta los 122, mientras que Sumar no logra arrebatar a Vox la tercera plaza y consigue 31 escaños, ocho menos que los que obtuvieron Podemos, Más País y Compromís hace cuatro años. Los socios de coalición suman 153 diputados, cinco menos que en 2019, y junto a sus socios de investidura (ERC, EH Bildu, PNV y BNG) alcanzarían los 172, también lejos de los 176.

La victoria del Partido Popular en las Elecciones Generales, con 136 diputados en el Congreso, ha sido aún más holgada en el Senado, donde ha obtenido 120 escaños, 37 más que en las últimas elecciones. Sumados a los 23 que tiene por designación autonómica, ha obtenido 143 escaños, una cifra que sobrepasa claramente el umbral de la mayoría absoluta, establecido en 133 y que será clave en la aprobación de Presupuestos Generales y grandes leyes, lo que sin duda debería generar nuevas oportunidades de diálogo entre las dos grandes fuerzas políticas.

En la noche electoral, las primeras palabras de Alberto Núñez Feijóo, candidato del PP, ha pedido expresamente al PSOE, partido que ha perdido las elecciones, que “no bloqueen el Gobierno de España una vez más”. A su juicio, es lo que ha pasado siempre, que todos los gobernantes más votados han ganado y por eso pide lo mismo para él. “No hay ningún presidente de España que haya gobernado tras perder las elecciones” ha insistido.

“Nuestra obligación es que no se abra un período de incertidumbres en España. Los españoles hoy nos han dado la confianza en el PP y también han dicho a todos los partidos del arco que dialoguemos. Como candidato del partido más votado, mi deber es abrir el diálogo para liderarlo e intentar gobernar el país de acuerdo con los resultados electorales”, ha dicho entre gritos de “Feijóo a la Moncloa”. En este sentido, ha pedido al PSOE que no “tenga la intención de bloquear a España”.

Por su parte, el presidente del Gobierno y candidato del PSOE en este 23-J, Pedro Sánchez, también tomaba distancias sobre posibles acuerdos con los conservadores siendo una opción que ni se plantea pese a la suma de votos. “Es un orgullo y un honor poder representaros. Mirad, hace unas semanas, el 29 de mayo, después de las municipales y autonómicas convoqué elecciones porque creía que teníamos que decidir qué rumbo tomar como sociedad. O un rumbo de avance, o un rumbo involucionista como plantea el bloque del PP y Vox. Creo que España ha sido muy clara, el bloque involucionista que planteaba una involución total ha fracasado, el bloque involucionista ha salido derrotado. Somos muchos más los que queremos seguir avanzando, así que españolas, españoles, compañeras y compañeros, somos muchos más los que queremos que España avance y así seguirá siendo”, ha sentenciado.

Esperemos que los grandes partidos reflexionen sobre la voluntad de los ciudadanos y se abra, al menos, la posibilidad de una gran coalición con alternancia para que este país afronte los grandes retos de futuro desde el diálogo y el consenso, aunque sólo sea por esta vez tras más de 40 años de democracia. España ha afrontado en su reciente historia grandes desafíos y es hora de avanzar con la palabra dada por los ciudadanos.

LA PLANTA BAJA

LUISFU



Agrocomercio

El sector hortícola almeriense cierra una campaña atípica

Coexphal señala que la temporada ha sido buena en invierno y mala en primavera

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El sector hortícola almeriense ha cerrado una campaña atípica. La temporada 2022/23 se ha desarrollado como uno de los ciclos más variables de los últimos años. En este sentido, Coexphal señala que pueden extraerse resultados generales, pero estos han dependido mucho de los calendarios de venta, que a su vez se han visto influidos por múltiples imponderables como alteraciones meteorológicas que han adelantado cosechas, virosis, carencias puntuales de la oferta internacional, o programaciones inadecuadas de las plantaciones que intentaron replicar los buenos precios del ciclo anterior. Todo esto ha provocado en muchos momentos del ejercicio desajustes entre la oferta y la demanda.

Según ha declarado el presidente de Coexphal, Juan Antonio González Real, “en esta campaña ha sido fundamental la capacidad de adaptación demostrada por nuestras empresas ante estas circunstancias adversas, una capacidad que es un punto a favor para poder crecer en tiempos de incertidumbre como los que vivimos”.

En la presentación del avance de los datos, Luis Miguel Fernández, gerente de Coexphal, ha asegurado que, “en términos generales podemos calificar la campaña como buena en otoño-invierno y mala en primavera. La producción comercializada aumenta un 1%, arrastrada por los fuertes crecimientos en volumen de melón y sandía”.

“Los datos que presentamos indican que los precios aumentan un 10%, creciendo la facturación total del sector en un 12%. La escalada de costes, que llevó a cerrar el ciclo pasado con un incremento del 26%, finaliza la presente con un aumento sólo del 4%”, ha afirmado Fernández.

En esta campaña, a diferencia de la anterior, los costes de la energía, fertilizantes o gasoil se encuentran ya muy por debajo de los existentes un año antes, “por lo que, por ahora, los costes dejan de ser un problema a la espera de comportamientos futuros”, ha diferenciado Luis Miguel Fernández, en referencia a la temporada anterior.

■ POR PRODUCTOS

Por productos, la comercialización de tomate se mantiene estable y el precio e ingresos aumentan un 9%. Ciertas caídas puntuales de la oferta internacional, fundamentalmente la holandesa de invierno, y vaivenes en las ventas marroquíes, han provocado en los clientes



El sector sortea el año, con buenos datos medios, gracias a contingencias externas que han influido en el balance. / COEXPHAL

una sensación de carencia, fundamentalmente en diciembre y abril.

Por tipología, la producción comercializada de tomate ecológico muestra un aumento del 6%, con un ritmo de crecimiento más lento que el registrado en años previos, y su precio cae un 2%. El tomate ecológico supone ya el 12% de las ventas. La comercialización de tomate suelto, pera y cherry se reduce, un 2%, 5% y 6%, respectivamente. En todos los casos se aprecia un precio superior del 13%, 9% y 13%. En contraposición aumenta un 6% la producción del tomate en rama, que a pesar de contar con una mayor oferta también consigue precios más altos que el año pasado (un 3%).

El pimiento es el producto que muestra el mejor resultado en términos económicos. La caída importante de su producción, concretamente un 13% y ya

enlaza dos ciclos con descensos consecutivos en volumen, ha provocado que sus precios aumenten un 46%, proporcionando ingresos un 27% más altos que en la campaña anterior. La producción se vio afectada por una aceleración de la cosecha en los primeros meses de campaña, por motivos meteorológicos, que se frenó en seco con la llegada del frío, circunstancias que afectaron negativamente al rendimiento de la planta.

El pepino es otro de los productos que salva la campaña con cifras positivas en valor. La producción cae un 2%, a pesar de tener un comportamiento desigual dependiendo del ciclo de plantación, sobre todo malo en primavera. Los precios aumentan un 15%, debido al fuerte tirón de los meses de febrero y marzo, y los ingresos lo hacen un 13%.

La berenjena ha tenido durante toda la campaña un compor-

tamiento errático. Los precios fueron correctos hasta finales de octubre y comienzos de noviembre donde tuvo que declararse la extensión de norma en berenjena larga. A partir de ese momento volvieron a subir los precios hasta una nueva caída en el mes de enero, que nuevamente acabaron por recuperarse. Como resultado final, la producción ha caído un 3%, los precios medios han subido un inesperado 26%, y los ingresos un 22%.

El calabacín muestra un aumento de la comercialización del 4%, mientras que el año pasado cayó un 5%, provocando un aumento del precio del 12%. Como consecuencia, los ingresos totales suben el 17%. Este producto, al igual que la berenjena, ha tenido un comportamiento extraño. Básicamente, la mayoría de los ingresos en sus ciclos se han obtenido por los precios altos en los meses de octubre y febrero.

En mayo, mes de máxima comercialización, las cotizaciones también estuvieron por encima de las de la campaña anterior.

Fuera de la cosecha en invernadero, la lechuga acaba el ciclo con datos aceptables. La producción aumenta un 9% y los precios otro 7%. Como resultado, los ingresos crecen un 16%.

■ UNA PRIMAVERA ANORMAL

Luis Miguel Fernández ha destacado en la presentación cómo la campaña de primavera ha vuelto a mostrar un comportamiento anormal “y es la que ha marcado que las cifras de producción total hayan aumentado más de lo previsible, justo lo contrario que lo que sucedió el año pasado”, ha destacado el gerente de Coexphal.

La comercialización de sandía, viendo las buenas expectativas pasadas de precios y la fuerte caída previa, creció un 18%. De nuevo, la inestabilidad meteorológica influyó, sobre todo al inicio de temporada, en la existencia de desajustes entre oferta y demanda. A lo que se une una fuerte presencia de producto extracomunitario en los mercados.

Según el gerente de Coexphal, “esto ha dado como resultado unos precios un 41% más bajos y unos ingresos un 30% inferiores. La situación del melón ha sido similar a la de la sandía. La producción aumentó de forma más abrupta, concretamente un 60%. A pesar de esta situación, los precios sólo cayeron un 30%, por lo que los ingresos totales, obtenidos por el sector para este producto, crecen un 12%”.

Finalmente, Luis Miguel Fernández ha calificado la campaña como atípica. “Da la sensación de que el sector ha podido sortear el año, con buenos datos medios, gracias a contingencias externas que le han influido de manera indirecta y positiva en el balance. Sin duda, tal y como ha señalado nuestro presidente, la capacidad de adaptación demostrada de las empresas es un punto a favor para poder crecer en tiempos de incertidumbre”.

De cara al futuro, el gerente de Coexphal apunta “algunas nuevas dudas a las que habrá que responder. Por ejemplo, la vuelta a la normalidad de los cultivos en Países Bajos, la fuerte tendencia de crecimiento de la oferta del norte de África, o la recesión económica en países muy relevantes para nosotros, como es el caso de Alemania, principal comprador de nuestras frutas y hortalizas”.

Competencia en tomate

La competencia marroquí sigue creciendo año tras año. En una sola campaña las exportaciones de tomate de Marruecos a la UE y Reino Unido, con datos todavía provisionales, han aumentado un 6%. Francia acapara el 60% de los envíos de tomate marroquí, Reino Unido el 20%, España el 13%, Países Bajos otro 6%.

El caso de Reino Unido merece, según Coexphal, un análisis aparte. Esta campaña ha importado de Marruecos 151.500 toneladas, un 16% más que hace un año. Destaca también que los envíos de Turquía a la UE y Reino Unido caen levemente. Por otro lado, Holanda logra mantener sus ventas, compensado las caídas en producción propia con reexportación de otros orígenes. En relación con los Países

Bajos es de esperar que aumente su cosecha en las semanas de otoño e invierno como consecuencia de la bajada del precio de la energía. Esto supondría en torno a 80.000 toneladas extras entre las semanas 46 a 23. Este factor, unido al previsible aumento del comercio marroquí, podría provocar bajadas coyunturales de precios.

Las ventas en toneladas del tomate español son las que peor comportamiento presentan. Caen un 5% en una sola campaña; un 3% en el caso del almeriense. El mercado nacional parece volver a ser importante en la estrategia de las empresas españolas, más si al final, como parece, consiguen contenerse las importaciones de Marruecos. ■

■ A 22 DE JULIO

Exportados 439.503.645 kilos de cítricos a países terceros

En la campaña 2022/2023, a 22 de julio, se han enviado a países terceros, en exportación (438.836.356) y reexportación (667.290), un total de 439.503.645 kilos según informa la Direcció Territorial de Comerç Exterior (Soivre-Valencia). En la campaña 2021/2022, a 23 de julio de 2022, lo exportado eran 548.677.329 kilos.

Países de destino (Kg):	Campaña 22/23		Campaña 21/22	
	Export.	Reexport.	Export.	Reexport.
Andorra	1.264.971		657.934	989
Angola	49.155		91.855	
Arabia Saudita	9.554.657		22.512.653	
Argentina	1.698.098		1.356.987	
Argelia		3.518		
Armenia	14.437		16.436	
Australia			166.460	
Bahrain	244.284		233.165	
Bielorrusia	37.350		926.273	4.950
Bosnia-Herzegovina	906.078		749.019	
Brasil	13.003.056		12.457.670	
Bulgaria			14.990	
Burkina Faso			5.753	
Cabo Verde	385.054	22.687	388.296	29.525
Canadá	30.884.533		53.738.459	
China	3.774.589		5.053.445	
Colombia	1.211.353		980.973	
Congo (República)	2.995			
Corea del Sur	884.952		1.355.325	
Costa de Marfil	123.108	8.049	134.529	30.106
Costa Rica	1.604.913		1.681.379	
Curaçao	421.113		538.622	
Ecuador	416.819		44.880	
El Salvador	443.395		358.626	
Emiratos Árabes Unid	8.445.354		14.943.572	
Estados Unidos	1.832.624		1.082.435	
Gabón	11.136		81.450	
Ghana	44.791	2.344	163.450	
Gibraltar	385.761	17.416	381.112	14.047
Gran Bretaña	250.551.935	143.181	300.240.156	505.203
Guatemala	454.487		512.989	
Guinea			11.862	4.003
Guinea Ecuatorial	299.802	60.857	325.699	68.385
Guinea-Bissau	15.380	3.650	18.982	225
Honduras	617.688		359.329	
Hong-Kong	1.061.359		1.025.452	
Irlanda	31.051		148.403	
Islandia	932.093	2.880	997.964	
Jordania	23.562			
Kazajistán	22.224		21.534	
Kuwait	676.442		539.518	
Liberia	45.548	1.346	30.079	
Malasia	411.414		3.180.020	
Maldivas			22.230	
Mali	23.410	12.528	36.894	15.949
Marruecos	982		830	
Mauritania	12.263	3.766	9.580	13.500
Moldavia	626.377	15.063	1.146.142	52.109
Nigeria	197.720		240.705	
Noruega	40.496.837	45.250	42.712.002	51.215
Omán	736.573		1.942.793	
Panamá	1.427.417		1.802.886	
Qatar	1.579.221	1.120	4.158.044	
Rep. Centroafricana	110.932	58.439	123.794	120.855
Senegal	51.465		41.905	1.160
Serbia	2.466.975		3.266.866	
Seychelles			51	10
Sierra Leona	12.773		12.497	
Singapur	198.924		376.961	
Sri Lanka			47.884	
Sudáfrica	987.335		1.637.012	
Sudán			14.080	
Suiza	54.529.461	265.197	58.345.378	209.084
Ucrania	2.309.051		3.989.058	6.529
Uruguay	281.079		94.161	
Por variedades (Kg):				
Clausellina	272.942	960	357.413	800
Satsuma	10.854.355		13.815.726	9.758
Clementina	77.119.199	24.340	87.027.411	11.027
Clementina con hoja	9.383.311	2.320	9.977.179	769
Clemenvilla	5.391.034		5.519.388	
Hernandina	668.587		1.094.367	
Kara			40	
Fortuna			133.692	
Mineola	8.005		42.199	
Ortanique	7.368.858		9.669.633	
Ellendale	7.590		70	
Otras mandarinas	45.307.144	25.633	53.945.749	24.720
Uso industrial	43.200		289.952	
Nadorcott	26.275.285	61.951	31.869.422	440.076
■ TOTAL MANDARINAS	182.699.510	115.204	213.742.240	487.149
Navelina	56.018.598	2.457	63.756.819	31.596
Navel	11.806.849	6.836	19.421.355	2.897
Navel Late	1.623.398	1.731	3.563.899	4.090
Lane Late	58.470.367	15.063	71.486.213	4.807
Salustiana	6.258.504		14.596.416	9.368
Cadenera	11.276		35.309	
Sanguina	511.124		426.378	
Sanguinelli	855.969		1.024.808	
Valencia Late	14.415.662	97.802	21.846.001	170.056
Verna	144.270	1.420	1.367.176	7.144
Otras	16.020.731	74.251	16.326.533	60.823
Uso industrial	143.660		240.243	
Navel Powel	8.604.114		23.128.039	
Barberina	1.042.561		1.612.125	
■ TOTAL NARANJAS	175.927.083	199.560	238.831.315	290.781
■ TOTAL LIMONES	74.974.707	330.724	90.141.048	334.718
■ TOTAL POMELOS	5.159.496	21.801	4.781.732	15.135

José Luis Aguirre, nuevo conseller de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Generalitat Valenciana

Salomé Pradas gestionará la Conselleria de Medio Ambiente, Agua, Infraestructuras y Territorio

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El Consell liderado por el presidente de la Generalitat Valenciana, Carlos Mazón, ya ha iniciado su andadura. El nuevo ejecutivo se estructura en la presidencia y un total de nueve consellerías. La Conselleria de Agricultura, Ganadería y Pesca estará dirigida por el representante de Vox José Luis Aguirre, y Salomé Pradas, adscrita al Partido Popular, gestionará la Conselleria de Medio Ambiente, Agua, Infraestructuras y Territorio.

José Luis Aguirre es ingeniero técnico agrícola, y fue diputado en Les Corts durante la pasada legislatura, así como portavoz de su grupo político en las comisiones de Agua, Medioambiente y Agricultura. El nuevo titular del campo valenciano ha sido vicepresidente del Colegio Oficial de Ingenieros Técnicos Agrícolas, delegado de la Orden de Malta en Valencia y director-gerente de la Gran Asociación de Beneficencia.

El nuevo conseller de Agricultura destacó la semana pasada, tras recibir la cartera de alto cargo de manos de la exconsellera de este departamento, Isaura Navarro, que cree "en la agricultura, la ganadería y la pesca como motor de la economía de la Comunitat Valenciana".

José Luis Aguirre ha asegurado que en esta nueva etapa viene dispuesto a "llevar la voz de los sectores productivos, en coordinación con otros gobiernos autonómicos con intereses comunes y el Gobierno central, a las instancias de la Unión Europea". A este respecto, el nuevo titular de Agricultura ha anunciado que recorrerá "toda la Comunitat Valenciana para escuchar la voz de agricultores, ganaderos y pescadores" y ha señalado que su acción de gobierno "estará basada en la proximidad, el consenso, el diálogo y la participación con el sector para superar la situación actual".

El conseller ha señalado que entre los retos más urgentes del departamento se sitúan temas como el reequilibrio de la cadena de valor, las plagas y enfermedades que afectan a los cultivos, las



Aguirre asume el cargo de conseller de Agricultura, Ganadería y Pesca. / GVA

inversiones en recursos hídricos para el regadío, la formación agraria y la transferencia tecnológica al sector, así como la investigación agraria. Asimismo, Aguirre se ha referido a la simplificación de los trámites para los productores, la protección de las personas titulares de explotaciones agrarias y la dignificación de la profesión. Además, también ha apuntado a la promoción de las marcas de calidad de los productos agropecuarios.

■ MEDIO AMBIENTE

Por otra parte, la Conselleria de Medio Ambiente, Agua, Infraestructuras y Territorio será ocupada por Salomé Pradas, licenciada en Derecho por la Universitat Jaume I de Castellón, y actual concejala del Ayuntamiento de Castellón y diputada autonómica de Les Corts. Durante su trayectoria profesional ha sido directora general de Medio Natural de la Generalitat Valenciana, senadora por Castellón y ha desempeñado también los cargos de vicepresidenta de la Comisión de Transportes, portavoz constitucional, y secretaria general y portavoz adjunta del Grupo Parlamentario Popular.

Salomé Pradas destacó durante el acto de traspaso de la cartera de su departamento que

su objetivo es "que esta sea la legislatura del agua y trabajaremos sin descanso para que los castellanenses, valencianos y alicantinos tengan las infraestructuras que merecen y para resolver los problemas de movilidad, y de la red ferroviaria a fin de mejorar las condiciones de vida y empleo de nuestros ciudadanos".

En su intervención, tras referirse a su etapa como directora general de Medio Natural y valorar el trabajo realizado por el personal de la Conselleria, Salomé Pradas señaló que vuelve otra vez "cargada de ilusión y de compromiso para trabajar por nuestras infraestructuras, nuestro transporte, nuestro territorio, el agua, nuestras costas, el urbanismo, el desarrollo sostenible, la caza, el mundo forestal y el bienestar animal". En este sentido, apuntó que "todo es compatible, lo vamos a hacer compatible, teniendo claro que el desarrollo económico y social y la protección medioambiental tiene que ir de la mano en todos los ámbitos".

Para Salomé Pradas no se entiende "la política sin diálogo y sin abrir vías de consenso". Por ello, ha garantizado que "habrá diálogo con el sector de la caza, el forestal, el medioambiental y las instituciones municipales y provinciales, así como con el tejido empresarial y con los activos económicos de nuestra tierra y con todo aquel que pueda hacer que la Comunitat Valenciana sea una tierra próspera y de oportunidades". Asimismo, la consellera de Medio Ambiente ha destacado la necesidad de disponer de los "recursos hídricos necesarios" y ha asegurado que "trabajaremos para que a nuestra tierra llegue el agua necesaria y reclamaremos dónde sea y ante quién sea necesario el debido respeto y atención a nuestra tierra, a nuestros regantes y a nuestros agricultores".



Pradas, consellera de Medio Ambiente, Agua, Infraestructuras y Territorio. / GVA



ACTUALIDAD



Nuevas variedades de limón ¿Funcionan? Silk Road, Summer Prim, 3x97, Sublim, Laphitos, Lemox, Milenium, Vakalou...

Para evitar las nefastas consecuencias de los fracasos para los agricultores, los obtentores deben demostrar que las variedades son válidas desde el punto de vista agronómico

Desde que los humanos nos convertimos en seres sedentarios pasando de recolectores a cultivadores, hemos seleccionado aquellos frutos y plantas con características diferentes para obtener cada vez mayores producciones y de mejor calidad.

En la actualidad la mejora varietal supone un progreso muy importante en todos los sectores y no cabe duda de que estas innovaciones son fundamentales para el desarrollo de un sector tan importante en España como el de los cítricos.

Pero estas nuevas variedades deben garantizar que son mejores que las que actualmente se cultivan en aspectos como la adaptación al cambio climático, la mayor resistencia a plagas y enfermedades, menores necesidades hídricas, productividad, calidad de la fruta y características diferenciales, entre otros.

Para que una variedad de cítricos se pueda comercializar en España, tiene que estar inscrita en el Registro de Variedades Comerciales y para que sea admitida en el dicho registro, las variedades se someten a un examen técnico en el que se obtiene información sobre la distinción, homogeneidad y estabilidad, pero en el que no se valora su validez agronómica. Por lo tanto, aunque parezca increíble, una variedad de cítricos, a diferencia de otras especies vegetales puede ser comercializada sin conocerse en condiciones normales de cultivo su productividad o las características de calidad de la fruta, entre otras características productivas de relevancia.

La elección de la variedad a plantar es una decisión que condiciona a los productores a lo largo de toda la vida útil de una nueva plantación. En ocasiones, por no disponer de suficiente información sobre el comportamiento de una determinada variedad en las condiciones reales de producción, se han producido perjuicios muy importantes a los productores derivados del pago de las regalías de una variedad que no ha demostrado su valor comercial, el coste de un nuevo proceso de arranque y plantación, así como la producción perdida hasta la completa entrada en producción de la nueva plantación.

Con el fin de aportar transparencia en el sector del material vegetal de cítricos y evitar los problemas que pueden ocasionar la falta de información veraz, desde AILIMPO consideramos imprescindible que en las zonas de producción de limón y pomelo se lleven a cabo ensayos de valoración agronómica de las variedades que sea objetiva, realizados con un número de árboles considerable en las condiciones de producción habituales, para que agricultores y técnicos puedan conocer de forma previa a la selección de una variedad a plantar, la adaptación y comportamiento agronómico bajo las condiciones locales.

Por ello, estamos trabajando en diferentes ámbitos para mejorar la información relativa a las variedades de limón y pomelo, trasladando la problemática a la sectorial de Cítricos del Ministerio, así como a la Oficina Española de Variedades Vegetales, proponiéndoles que se realicen ensayos agronómicos. Por otro lado, vamos a solicitar a todos los obtentores de nuevas variedades datos sobre el comportamiento agronómico para que los productores dispongan de información previa a la selección de las variedades a plantar.

Además, el proyecto de Reglamento de producción y comercialización de material vegetal en la Unión, contempla la necesidad de que se lleven a cabo ensayos agronómicos del material vegetal como requisito previo a que la variedad sea comercializada por lo que tenemos la esperanza de que en un futuro próximo dispongamos de una solución legal a nuestras demandas.

La mejora varietal es imprescindible para el desarrollo del sector de cítricos en España por lo que, con el objetivo de evitar las nefastas consecuencias de los fracasos varietales, los obtentores deben demostrar que las variedades son válidas desde el punto de vista agronómico y las administraciones deben velar para que eso ocurra y así conseguir que los productores puedan mantener su actividad productiva consiguiendo rendimientos adecuados y una calidad de fruta excepcional.

OPINIÓN



Por JOSÉ ANTONIO GARCÍA (*)

Lavanda y limón, unidos en defensa de los productores de aceites esenciales

La semana pasada la Plataforma en Defensa de los Aceites Esenciales de España (Stanpa, EFEO, AEFAA, AMAF, AILIMPO y ANIPAM) organizamos una visita a Brihuega para ver in situ los campos de lavandas con la eurodiputada María Spyraiki, rapporteur de la Comisión ENVI del Parlamento Europeo del dossier sobre la modificación del Reglamento CLP (Classification, Labelling and Packaging), dentro de la CSS (Chemicals Strategy for Sustainability, Estrategia de Productos Químicos para la Sostenibilidad), una iniciativa legislativa de la Comisión europea consecuencia del Green Deal, y que de salir adelante conforme a la propuesta inicial de la Comisión, generaba serias dificultades para la comercialización de los aceites esenciales al clasificarlos como MOCS (sustancias químicas complejas).

Los aceites esenciales son compuestos aromáticos volátiles que se obtienen mediante mecanismos físicos, entre ellos la destilación a vapor de plantas aromáticas. Se trata de sustancias naturales complejas, puesto que están compuestas por varias moléculas que se originan de manera natural en las plantas. Todas las moléculas que los componen son naturales y no contienen ningún añadido químico. Los aceites esenciales están sujetos a estrictas evaluaciones de seguridad que garantizan los más altos estándares de calidad a los consumidores.

Afortunadamente el sector español y europeo ha reaccionado a tiempo y coordinado su trabajo de lobby de forma ejemplar (también con el apoyo del COPA COGECA) y esta amenaza va a quedar disipada de acuerdo con el acuerdo del Consejo de final de junio. No hay mal que por bien no venga, y esta amenaza normativa ha permitido la unión de toda la cadena de valor de aceites esenciales, desde el campo a la industria de perfumería y cosméticos, lo que sin duda estoy convencido va a permitir mayor conocimiento y oportunidades de negocio. Aquí es donde empieza nuestra responsabilidad para evidenciar el enorme trabajo de los productores en una actividad que podemos calificar "de riesgo" por la incertidumbre que supone desarrollar su actividad al aire libre, donde la climatología cambia las reglas del juego sin avisar. Pero su entusiasmo y su compromiso, igual que en el caso de los productores de limón, hace posible no solo disponer de materias primas para producir aceites esenciales, sino mantener el paisaje, la biodiversidad, la vida de los núcleos rurales, el empleo y el turismo.

(*) Director de Ailimpo



www.ailimpo.com
www.thelemonage.eu



ANÁLISIS

La extraña campaña de naranjas 2022-23

► PACO BORRÁS. (*)

Cuando el ministerio de Comercio a través de su portal Datacomex ha facilitado los datos de las exportaciones de mayo, al comparar estas con las del año pasado la foto nos muestra la merma de cosecha que teníamos, que se ha manifestado claramente después de Navidad (ver gráfico 1).

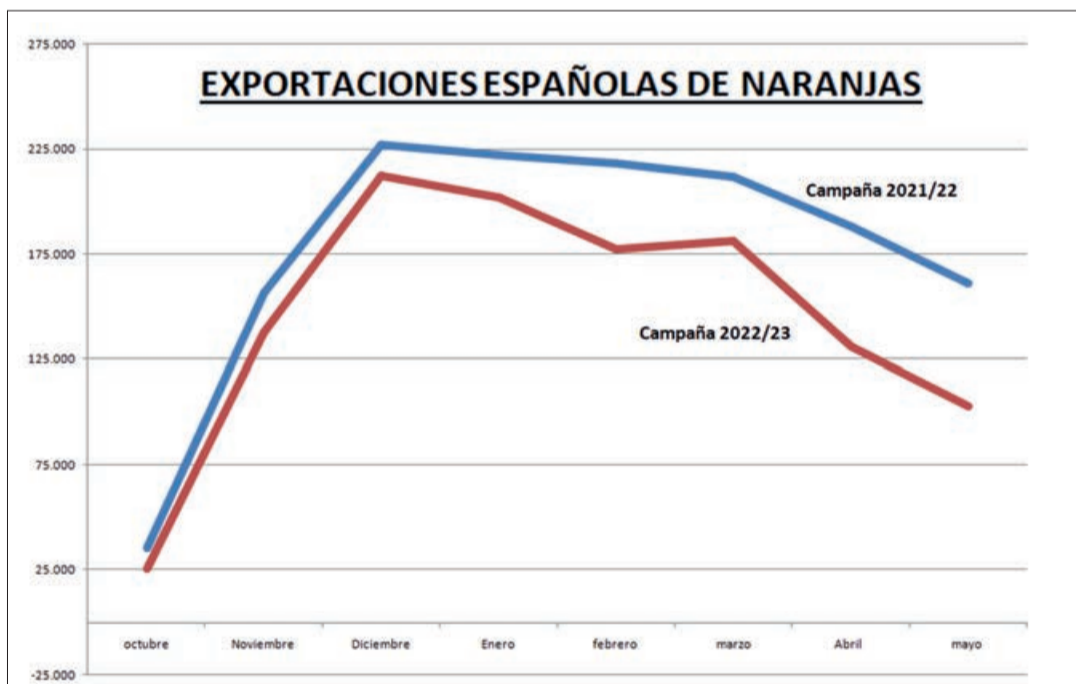
Pero lo que no podíamos imaginar era que el hecho de estar ante una de las cosechas más pequeña de naranjas de los últimos 20 años trajera como consecuencia un incremento tan grande de las importaciones de naranjas como se aprecia en el cuadro 1.

Como vemos, la cifra para sólo estos cinco meses supera todas las anteriores y ya sabemos que en junio han entrado de Egipto más de 15.000 toneladas y durante las tres primeras de julio cerca de 10.000 toneladas.

Si además consideramos que muchas de las que han llegado de Europa, básicamente Portugal y Países Bajos, son de Egipto, podemos decir que esta campaña España va a importar de Egipto directamente más de 100.000 toneladas e indirectamente otras 15.000 t.

Sin olvidar que Egipto ha pasado de enviar a la UE 215.000 t el año pasado a más de 450.000 t este año. En esencia, Egipto ha ocupado rápidamente el hueco dejado por la naranja española, aunque, como todos sabemos, no ha incidido en el precio obtenido por España o Italia, que claramente ha sido superior al del año pasado.

Estas importaciones en general se han usado tanto para nuestro mercado interior como para atender a clientes de exportación a los que no se les



podía servir por la poca cosecha que teníamos. Por lo tanto, desde el punto de vista de estrategia de mantener los clientes es totalmente loable.

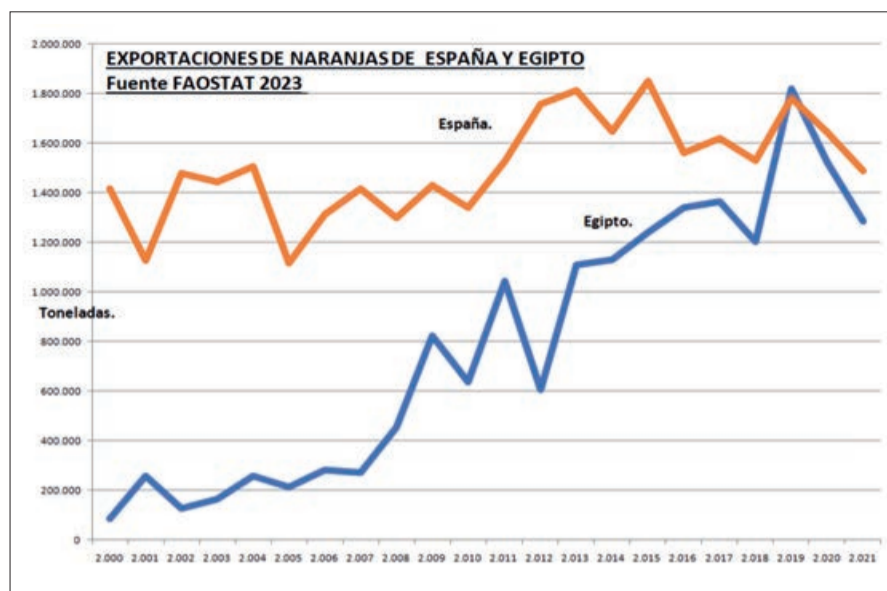
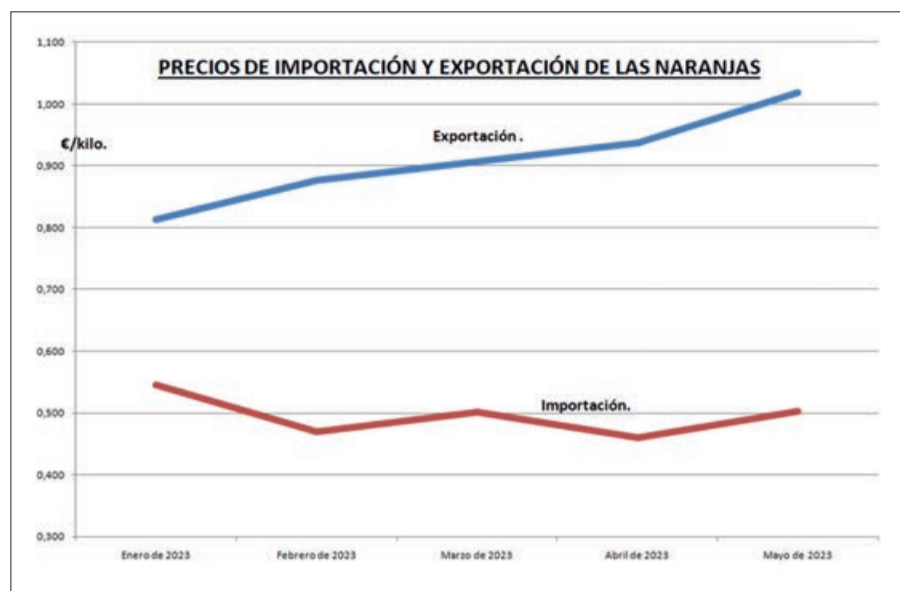
Si ahora miramos, según la misma fuente del ministerio de Comercio, los precios de exportación e importación de las naranjas, podemos ver la evolución en el gráfico 2.

A primera vista la valoración es positiva, ya que mientras que los precios de importación han estado estables durante estos cinco meses, los precios de exportación han crecido cada mes y, en consecuencia, la horquilla de diferencia de precio export-import se ha ensanchado a favor de las exportaciones.

Y, en segundo lugar, podemos decir que esa función reexportadora, habitualmente liderada por Países Bajos cuando el mercado europeo es atractivo para cualquier producto de terceros países, ha sido asumida en gran parte por los comercializadores españoles, que han hecho funcionar a mejor ritmo sus almacenes y han podido atender mejor a sus clientes históricos.

En el fondo los comercializadores de cítricos españoles, que hasta ahora operaban básicamente con cítricos del hemisferio sur cuando las cámaras frigoríficas españolas se quedaban prácticamente vacías, han ampliado sus trabajos a Egipto, nuestro principal competidor en el Mediterráneo. Y eso es un caso similar al que en la zona tropical española han desarrollado los comercializadores de aguacate, que teniendo cosecha nacional sólo durante 4 meses hoy son comercializadores y exportadores los doce meses del año al capitalizar la importación de aguacates y

Datos de Enero a Mayo					
IMPORTACIÓN	2.019	2.020	2.021	2.022	2.023
EGIPTO	545	5.460	28.017	41	73.491
EUROPA	4.899	7.221	10.080	6.614	11.217
MARRUECOS	1.812	14.121	3.029	248	333
RESTO PAÍSES	71	691	208	79	173
TOTAL	7.327	27.492	41.333	6.981	85.215



España va a importar de Egipto directamente más de 100.000 toneladas y otras 15.000 t indirectamente

usarlos en parte para el mercado doméstico y en parte para la reexportación.

NARANJAS ESPAÑOLAS Y NARANJAS EGIPCIAS

Independientemente de los datos de producción que siempre son más aproximados por ser estimaciones de los ministerios de cada país, si observamos lo que ha pasado a nivel mundial con las exportaciones de naranjas de España y Egipto según los datos de la FAO, tenemos el gráfico 3.

Sabíamos que en el año natural 2019 nos había superado en exportaciones y probablemente se repetirá en 2022 y 2023.

Cabe preguntarse entonces si estamos ante una pérdida del liderazgo español en naranjas coyuntural o estructural.

Es pronto para responder a esa pregunta, pero hay un dato que no es muy halagüeño, teniendo en cuenta las circunstancias de la producción española de naranjas. En estos momentos, las naranjas se producen un 50% en la Comunitat Valenciana y un 45% en Andalucía.

En la Comunitat Valenciana el abandono de parcelas de cítricos es lento, pero constante y en Andalucía el 65% de sus naranjas están en el valle del Guadalquivir, con un problema serio de falta de agua.

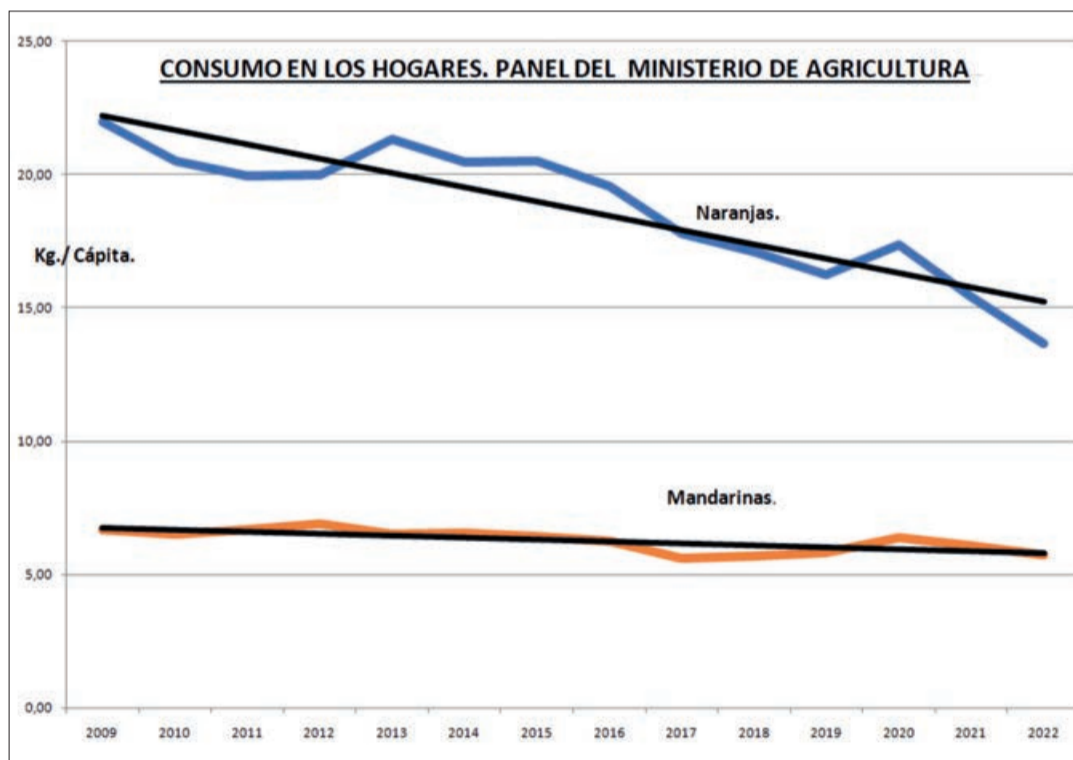
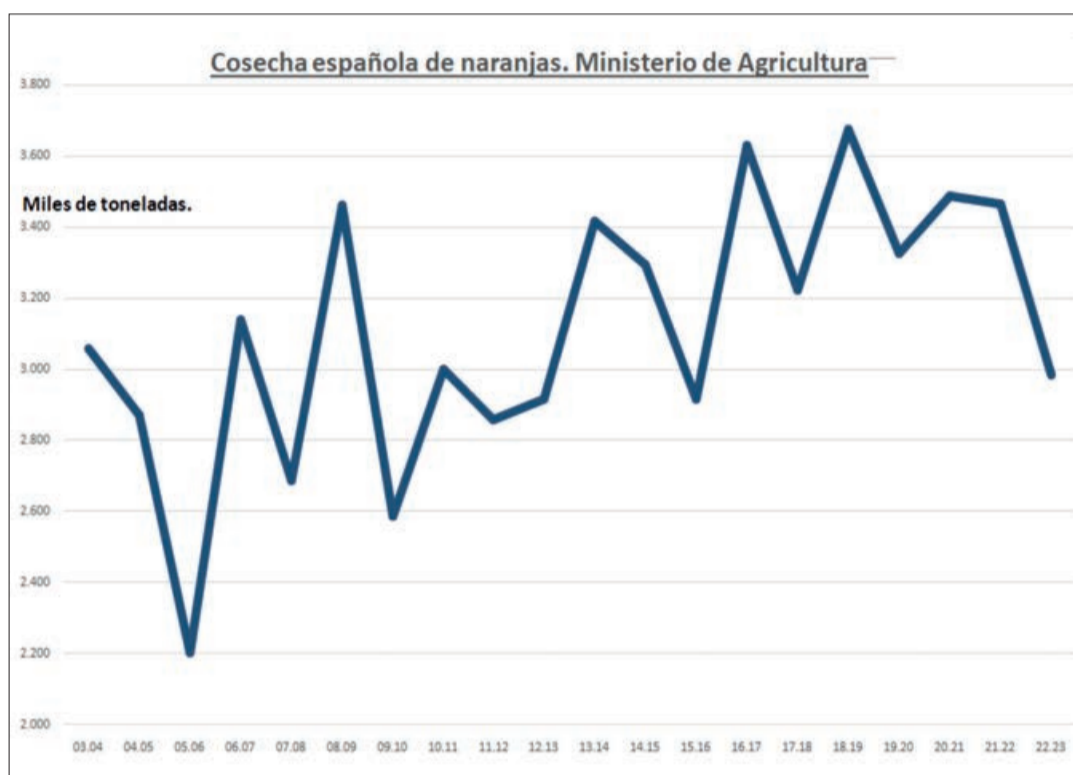
Por lo tanto, a corto y medio plazo, España no va crecer en naranjas y si observamos el histórico de cosechas de naranjas tenemos lo que se aprecia en el gráfico 4.

Por lo tanto, la posibilidad de que Egipto mantenga su posición de líder en las exportaciones de naranjas es alta.

Ante esta situación y con todas las dificultades intrínsecas de relación con una cultura tan diferente a la occidental, cabe la pregunta de si no interesa más alianzas que enfrentamientos.

BAJADA DEL CONSUMO DE NARANJAS

Y toda esta problemática internacional sin olvidar la terrible bajada de consumo en naranjas, como ha certificado el último informe de consumo en los hogares del ministerio de Agricultura. Las cifras de los últimos años hablan por sí solas.



Las importaciones se han usado tanto para nuestro mercado interior como para la exportación

Y es inevitable tener que hacer referencia a la poca actividad promocional, exceptuando la iniciativa de última hora de la conselleria de Agricultura de la Comunitat Valenciana con su iniciativa bajo la marca Naranja Valenciana, una iniciativa liderada totalmente por



La posibilidad de que Egipto mantenga su posición de líder en las exportaciones de naranjas es alta

la administración que no tiene fácil acceder a los fondos europeos de promoción, aunque será deseable y, hasta lo parece, que la idea sea continuada por los nuevos responsables de la conselleria de Agricultura.

Evidentemente, uno de los problemas, y en particular, lo relativo a las promociones, está en la inactividad de la interprofesional, Intercitrus. Desde hace 15 años ha tenido muy poca actividad si excluimos la participación activa en la implantación del tratamiento de frío para países con riesgos fitosanitarios demostrados. Esperemos que el sector se lo tome en serio y si la actual Intercitrus no cumple sus funciones con el sector, se tomen decisiones.

¿Y EL FUTURO?

Por un lado, la reflexión particular en la Comunitat Valenciana sobre si la Comisión de Investigación de las Cortes Valencianas del pasado año y el recién acabado Plan Integral Citrícola de la Comunitat Valenciana pueden marcar una hoja de ruta hacia la recuperación de los cítricos en la Comunitat, que por otra parte es claramente una de las mejores zonas del mundo para el cultivo de cítricos y, además, tiene buenas tierras, buenos citricultores y en general no está mal de agua.

Y la reflexión para España, sobre la relación entre el sector de las tres CCAA principales en cítricos, claramente mejorable. Sin olvidar que muchas empresas tienen intereses en más de una CCAA y muchas en las tres.

Las dificultades con el agua, el abandono en ciertas zonas, la lenta pérdida del liderazgo histórico español en exportaciones, la bajada del consumo de cítricos es problema de todo el sector y de todas las comunidades autónomas.

Y, a su vez, reflexionar sobre si tiene sentido que las naranjas y mandarinas españolas no tengan el lugar que les corresponde en la Organización Mundial de Cítricos (WCO).

Evidentemente, estas últimas reflexiones van más allá de las naranjas, objetivo inicial de este artículo. Disculpadme la licencia.

(*) Consultor hortofrutícola.

Agrocultivos

Aragón recupera una cosecha normal de fruta que puede llegar a las 600.000 t

Debido a la sequía y las altas temperaturas la fruta es de menor calibre y hay problemas para venderla

► JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.

Aragón va a recuperar este año la producción media de fruta que se va a situar en torno a las 600.000 toneladas. Va a ser el doble que en las dos últimas campañas en que las bajas temperaturas o el granizo redujeron a menos de la mitad la producción de fruta de hueso en esta comunidad.

No obstante, debido a la sequía, la falta de agua para riego y las altas temperaturas, se adelantó la maduración y también el momento de la recogida, a lo que se sumó la escasez de mano de obra que impidió que se realizará de forma adecuada el aclareo.

El resultado es que una gran parte de la producción tiene poco calibre, entre 60 y 65 mm de diámetro, y el producto se almacena en las cámaras tensionando los precios a la baja.

Aunque la fruta de dicho calibre es muy apreciada en los mercados europeos, especialmente en Inglaterra, esta demanda exterior no es suficiente para dar salida a tal cantidad de producto, que, sin embargo, es rechazado por las centrales frutícolas porque el consumidor español prefiere melocotones, nectarinas o paraguayos de mayor tamaño.

Oscar Moret, fruticultor y secretario provincial de UAGA en Huesca, ha explicado a Heraldo de Aragón que "arrastramos un stock de calibres pequeños desde el comienzo de campaña, especialmente en paraguayos, que no sabemos por qué apenas tienen demanda. Y toda esa fruta se está amontonando en los almacenes".

Las consecuencias de la escasa salida al mercado de las frutas más pequeñas, tendrá repercusiones, y el primer impacto será en los precios en origen, pues, en opinión de Moret, "si los calibres pequeños se venden muy baratos arrastrarán a los de mayor tamaño".

El precio en palets está ahora en 45 céntimos en kilo, por lo que en paraguayos aseguran que van a perder dinero. Y en el resto de especies de fruta de hueso van a ir muy justos para alcanzar los costes de producción.

Para dar solución a esta inquietud, desde distintas organizaciones de productores, especialmente desde Cataluña, ya se ha solicitado al Ministerio



Con menor calibre, hay problemas para sacar la fruta al mercado. / JO

de Agricultura una retirada la fruta más pequeña.

Se trata de un mecanismo de regulación que permite sacar del mercado, con ayuda pública, una parte de la producción para destinarla a la elaboración de frutos y enviarla posteriormente a los bancos de alimentos.

Al respecto UAGA ha solicitado una reunión con el consejero de Agricultura, Joaquín Olona, pero como está en funciones no se ha llegado a celebrar y como el nuevo Gobierno tampoco termina de formarse, aseguran que "aquí estamos en un limbo".

Además, el Ministerio de Agricultura, que lidera Luis Planas, tampoco está por la labor. De hecho, la directora general de Producciones y Mercados Agrarios, Esperanza Orellana, ya remitió una carta al director general de la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas vivas (Fepex) asegurando que en "este momento, para la fruta de hueso, los precios se sitúan por encima de la media tanto en origen como a salida de centro de acondicionamiento para la mayoría de los productos", por lo que "no queda justificada la actividad de una medida extraordinaria como la retirada".

Según UAGA, se va a dar la paradoja de que este año teniendo producción, muchos agricultores van a ingresar menos dinero que el que obtuvieron la pasada campaña con las indemnizaciones del seguro agrario por los daños de las heladas.



Imagen de la presentación de los datos de la cosecha catalana de pera y manzana organizada por Afrucat. / AFRUCAT

Cataluña salva la producción de manzanas y peras pese a la sequía

Desde Afrucat, con datos recopilados hasta el 20 de julio, esperan calibres medios-grandes y buena salida comercial

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Según Manel Simon, director general de Afrucat, "con una previsión similar a la media de los últimos 5 años podemos considerar que Cataluña ha salvado la producción de manzanas y peras".

De hecho, la sequía ha marcado el ritmo de la cosecha de este año y la ha dejado entre un 15 y un 20% por debajo de su producción máxima. Aunque la floración y el cuajado han sido excepcionales y las caídas en flor y fruto escasas, se esperaba una producción superior a la que finalmente se producirá debido a las perspectivas desfavorables a principios de año. La falta generalizada de agua y el cierre de los dos canales principales provocaron un aclareo masivo en flor y fruto para minimizar las necesidades de agua de los árboles. Esto ha hecho que la carga de frutos sea menor por árbol y que estos frutos crezcan más.

El incremento de los calibres es un factor favorable en la comercialización de los frutos sobre todo en el mercado interior español en el que el consumidor los prefiere.

■ MANZANA

La previsión de cosecha de manzana en Cataluña para el 2023 es de 266.110 toneladas similar a la media de los últimos 5 años (-1%) y un 22% superior al 2022. Por demarcaciones, Lleida cosechará 175.960 toneladas (un 38% más que la pasada campaña); Girona espera 88.570 toneladas, un +4% respecto al año pasado;



Se esperan calibres más grandes. / VF

Cataluña se queda entre un 15 y un 20% por debajo de su producción máxima

La demarcación de Girona representa ya un tercio del total de la producción catalana de manzana

en Tarragona, la previsión es de 1.030 toneladas, un +8% más que en la campaña 2022-2023; y por último en la demarcación Barcelona se espera una cosecha de 550 toneladas, un -34%

en comparación a las cifras de la campaña pasada.

La época de cosecha depende de la zona, en Lleida se prevé un adelanto de 5-7 días y en Girona prevén que cosecharán en fechas similares a las de un año normal.

La producción de manzana de Girona se prevé un 4% superior a la media 18-22 y similar a 2022. Girona este año podría cosechar el 33% de los kilos de Cataluña, mientras que Lleida concentraría el 66%.

■ PERA

La previsión de cosecha de pera en Cataluña para 2023 se estima que sea similar a la media de los últimos 5 años y un 31% superior a 2022 con 126.000 toneladas. Por demarcaciones, Lleida cosechará 121.830 toneladas (un 32% más que la pasada campaña); Girona 3.200t (+20%); Tarragona 870t (+61%) y Barcelona 313 toneladas (-8%).

Se prevé un adelanto de la cosecha de entre 7 y 10 días respecto al pasado año.

Cabe recordar que las inclemencias meteorológicas de la pasada campaña (las fuertes heladas de la primavera) derribaron las previsiones del 2022-2023, tanto de manzana como de pera. Este año no ha habido heladas significativas y, aunque ha habido diferentes episodios de piedra en Lleida con afectaciones entre el 70 y el 100% y fuertes vientos y chubascos en algunas comarcas, la pérdida de producción no ha sido significativa en el total de las previsiones.

PREVISIÓN DE PRODUCCIÓN MANZANA 2023-CATALUÑA

Varietades	Previsión 2023	Producción 2022	Producción 2021	Var. (%) 2023/22	Var (%) 2023/m*
Golden y similares	127.980	99.690	142.380	28%	0%
Rojas	13.240	11.790	17.560	12%	-17%
Gala y verano	52.060	46.750	62.240	11%	-5%
Fuji	20.270	19.990	22.600	1%	-5%
Granny Smith	29.640	22.930	33.590	29%	4%
Cripps Pink	17.770	12.600	16.140	41%	20%
Otras de otoño	5.140	4.110	4.330	25%	44%
TOTAL	266.110	217.850	298.840	22%	-1%

Fuente: Afrucat.

m* (media 2018-2022)

PREVISIÓN DE PRODUCCIÓN MANZANA 2023-LLEIDA

Varietades	Previsión 2023	Producción 2022	Producción 2021	Var. (%) 2023/22	Var (%) 2023/m*
Golden y similares	95.730	70.240	106.360	36%	-4%
Rojas	7.020	3.190	7.200	120%	6%
Gala y verano	32.340	26.540	37.760	22%	-5%
Fuji	12.330	10.090	13.120	22%	-6%
Granny Smith	15.140	9.860	17.640	54%	-3%
Cripps Pink	10.930	6.010	10.510	82%	24%
Otras de otoño	2.470	1.800	2.650	37%	17%
TOTAL	175.960	127.730	195.240	38%	-2%

Fuente: Afrucat.

m* (media 2018-2022)

PREVISIÓN DE PRODUCCIÓN MANZANA 2023-GIRONA

Varietades	Previsión 2023	Producción 2022	Producción 2021	Var. (%) 2023/22	Var (%) 2023/m*
Golden y similares	31.740	28.850	35.390	10%	14%
Rojas	6.030	8.340	10.080	-28%	-33%
Gala y verano	19.240	19.720	23.980	-2%	-6%
Fuji	7.820	9.780	9.360	-20%	-4%
Granny Smith	14.390	12.990	15.870	11%	13%
Cripps Pink	6.830	6.580	5.620	4%	13%
Otras de otoño	2.520	2.090	1.450	21%	107%
TOTAL	88.570	88.340	101.750	0%	4%

Fuente: Afrucat.

m* (media 2018-2022)

PREVISIÓN DE PRODUCCIÓN PERA 2023-CATALUÑA

Varietades	Previsión 2023	Producción 2022	Producción 2021	Var. (%) 2023/22	Var (%) 2023/m*
Blanquilla	5.700	5.360	6.410	6%	-37%
Llimonera	18.770	16.290	19.120	15%	1%
Conference	66.635	50.450	71.000	32%	2%
Ercolini	5.360	3.060	3.270	75%	31%
Williams y Barlet	17.340	11.660	20.070	49%	4%
Otras (verano y otoño)	12.410	9.280	12.290	34%	-7%
TOTAL	126.205	96.100	132.160	31%	-1%

Fuente: Afrucat.

m* (media 2018-2022)

PREVISIÓN DE PRODUCCIÓN PERA 2023-LLEIDA

Varietades	Previsión 2023	Producción 2022	Producción 2021	Var. (%) 2023/22	Var (%) 2023/m*
Blanquilla	5.610	5.260	6.300	7%	-37%
Llimonera	18.750	16.280	19.110	15%	1%
Conference	65.820	49.750	70.150	32%	2%
Ercolini	4.930	2.840	3.020	74%	30%
Williams y Barlet	17.140	11.500	19.890	49%	4%
Otras (verano y otoño)	9.580	6.910	9.630	39%	-11%
TOTAL	121.830	92.540	128.100	32%	-1%

Fuente: Afrucat.

m* (media 2018-2022)

PREVISIÓN DE PRODUCCIÓN PERA 2023-GIRONA

Varietades	Previsión 2023	Producción 2022	Producción 2021	Var. (%) 2023/22	Var (%) 2023/m*
Blanquilla					
Llimonera					
Conference	760	630	780	21%	-31%
Ercolini					
Williams y Barlet	200	160	180	25%	6%
Otras (verano y otoño)	2.240	1.870	2.100	20%	7%
TOTAL	3.200	2.660	3.060	20%	-8%

Lleida, 21 de julio 2023. Afrucat

m* (media 2018-2022)



Peral afectado por un reventón cálido en Murcia. / AGROSEGURO

Las indemnizaciones del seguro agrario superan ya el total abonado en 2022

En los seis primeros meses de 2023, la sequía es la responsable del mayor siniestro de la historia del seguro agrario, agravado por el pedrisco

► **VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.** Agroseguro estima que las indemnizaciones del primer semestre de 2023 se elevan hasta los 772,62 millones de euros. Esta cifra ya supera los 769

millones abonados a los productores asegurados en todo el año 2022, el ejercicio de mayor siniestralidad de la historia del seguro agrario, y a falta de todos los siniestros agrícolas y pecuarios que se puedan producir durante el segundo semestre.

Del total, 687,44 millones corresponden a siniestros agrícolas y 85,18 millones al conjunto de seguros pecuarios. Por línea, los cultivos herbáceos acumulaban a 30 de junio siniestros por valor de 388,85 millones de euros, una cifra muy provisional y a la que habrá que sumar los partes que Agroseguro ha seguido recibiendo en las semanas posteriores. La falta de precipitaciones sufrida duran-

Agroseguro estima que las indemnizaciones del primer semestre de 2023 se elevan hasta los 772,62 millones de €

te los primeros meses del año es la responsable del mayor siniestro de la historia del seguro agrario, agravado por las tormentas de pedrisco sufridas en las últimas semanas. Esta situación es cada vez más habitual: tormentas extremadamente violentas, que descargan en zonas cada vez más amplias y sobre explotaciones de cultivos muy diferentes, provocando daños e indemnizaciones elevadas.

Además, se estiman en 75,82 millones las indemnizaciones para los fruticultores asegurados en la actual campaña; 48,17 millones en siniestros en viñedo; 43,93 para citricultores; 35,01 por daños en ajo y otros 34,16 millones en el conjunto de las hortalizas. El resto, hasta completar el total, corresponden a siniestros de cereza, almendro o kaki, entre otros cultivos.

España recupera los niveles de producción de limón Fino

La Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo, Ailimpo, estima un volumen de cosecha de limón Fino de 990.000 toneladas, una cifra similar a la obtenida durante el ejercicio 2020-2021

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

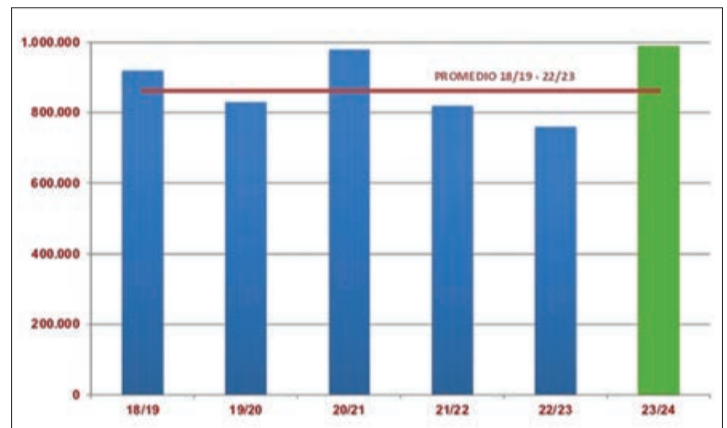
La primera estimación de Ailimpo de cosecha de limón Fino para la próxima campaña 2023/2024 prevé una producción en España de 990.000 toneladas. Este volumen supone un importante aumento del 30% en comparación con la producción obtenida en esta misma variedad en la temporada 2022/2023, y la vuelta a los niveles alcanzados en el ejercicio 2020/2021, donde la producción de Fino ya alcanzó las 980.000 toneladas.

Esta primera estimación de cosecha de la Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo será confirmada a finales de septiembre y está condicionada a la evolución de las condiciones climatológicas, la disponibilidad de agua y al impacto en el volumen de cosecha de la entrada en producción de las nuevas plantaciones, ya que la superficie de limón Fino ha aumentado en 5.671 hectáreas en los últimos 6 años, pasando de 25.609 ha en 2017 a las 31.280 actuales (+22%), de acuerdo con los datos oficiales del Ministerio de Agricultura.

Con estos datos, España continuará en 2023/2024 siendo el líder de exportación de limón fresco, y el segundo procesador



Esta estimación de cosecha está condicionada por el clima. / ARCHIVO



España continuará en 2023/2024 siendo el líder de exportación de limón fresco, y el segundo procesador de limón en zumo

de limón en zumo, aceite esencial y cáscara deshidratada a nivel mundial. En cuanto a los daños provocados por las últimas tormentas, desde Ailimpo señalan que aunque las abundantes precipitaciones ocurridas el pasado mes de mayo fueron en general

positivas para el desarrollo del cultivo, vinieron acompañadas por diferentes episodios de granizo, estimando que unas 1.000 hectáreas podrían haberse visto afectadas por este fenómeno meteorológico que se produjo en diferentes comarcas de la Región de Murcia. Los daños más significativos se han producido en el Campo de Cartagena, Alhama o la Vega Media del Segura (localidades de Archena y Molina de Segura).

La Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo tiene previsto realizar las próximas actualizaciones del aforo de limón el 28 de septiembre de 2023 y el 25 de enero de 2024.

La ingeniería genética facilitará cultivar en suelos con alta salinidad

Investigadores descubren el mecanismo de incorporación de nutrientes en plantas sometidas a alta salinidad

► SALVADOR RUIZ. EFEAGRO.

Investigadores de varias universidades han descubierto, a nivel molecular, el mecanismo de incorporación de nutrientes en plantas sometidas a alta salinidad, algo común cuando hay sequía o sobreexplotación, lo que podría permitir, mediante ingeniería genética, cosechar trigo o arroz en suelos pobres y salinos. “En el futuro se podrían trasladar estos mecanismos, haciendo ingeniería genética, a plantas que tienen interés comercial, interés agrícola, para que vivan en condiciones de suelo extremas, difíciles con respecto a la sal”, destaca el investigador principal y director del equipo de este hallazgo, José Antonio Fernández.

En ese caso, resalta el catedrático de Fisiología Vegetal de la Universidad de Málaga (UMA), “tendríamos plantas que pueden vivir en suelos pobres en nutrientes y con alta sal, lo cual solucionaría un montón de problemas para la agricultura en el escenario del cambio climático”.

■ EL GEN A MODIFICAR

Según este experto, el descubrimiento conseguido tras tres años de trabajo, es el sitio donde hay que buscar, el gen exacto que habría que modificar. Seis investigadores han participado en este trabajo, que se ha desarrollado en el laboratorio de la Universidad de Málaga y ha contado como colaboradores con un profesor de la Universidad de La Laguna, en Santa Cruz de Tenerife, y otro de la de Dundee (Escocia).

La investigación, que se ha publicado en la revista “Plant, cell & environment”, ha usado como modelo una planta marina, la “Zostera marina L”.

■ SUELOS SALINOS Y REGADÍOS

Según la FAO, entre el 20 y el 50% de los cultivos de regadío del mundo están situados sobre suelos demasiado salados que no permiten una producción agrícola eficiente. De hecho, a veces la salinización en los suelos es tan alta que la agricultura es básicamente imposible.

Este grupo investigador estudia unas plantas muy particula-

res, las fanerógamas marinas, para entender cómo se han adaptado a vivir en el agua del mar, que tiene una concentración altísima de cloruro sódico.

En el trabajo han encontrado un sistema muy eficiente de incorporación de nitrógeno (componente esencial de las proteínas que se comen) impulsado por la salinidad del mar, sodio en concreto.

Tras identificarse el sistema de incorporación, podría trasladarse a plantas de interés agrícola, lo que aumentaría su productividad en suelos salinos extendiendo las áreas de cultivo a regiones hoy estériles.

El catedrático cree que lo interesante es que las fanerógamas “se parecen mucho a las gramíneas, que son el trigo, el arroz y la cebada”, y que estas son “las primeras plantas a las que había que trasladar este tipo de mecanismo”, ya que suponen un cultivo muy importante.

En este sentido, remarca que las gramíneas “son plantas muy importantes para la alimentación de la población mundial,



Entre el 20 y el 50 por ciento de los cultivos de regadío de todo el mundo se encuentran situados sobre suelos demasiado salados. / ARCHIVO

pero, soy prudente. No digo que esto sea la panacea que vaya a resolver el problema de la sal en el mundo para las plantas, pero va a haber en el futuro una serie de plantas a las que se va a intentar modificar genéticamente para que puedan soportar estas condiciones y que puedan producir al mismo nivel o parecido al que tienen sin sal, pero con sal”, afirma el investigador.

■ SALINIZACIÓN INEVITABLE

La realidad es que “la salinización de suelos y los acuíferos es inevitable porque cada vez hay menos agua”. Lo primero en el camino de modificar las plantas para que soporten mejor la salinidad, precisa Fernández, es elegir una especie como el arroz o el trigo y “tratar de trasladarle el mecanismo de nutrición” y “algunas proteínas más”, e “intentar demostrar que la presencia de esas modificaciones en la planta confieren una ventaja en condiciones de alta salinidad”. Y ese

trabajo va a intentarlo también el mismo grupo universitario “para completar todo el ciclo”, cara a lo cual han presentado un proyecto de investigación para el que han solicitado ayuda al Ministerio de Ciencia e Innovación, mientras que el ahora publicado ha sido financiado por la propia UMA.

Las fanerógamas son plantas que “salieron del mar y luego han vuelto al mar otra vez”, cuya semilla es comestible y que, lo más importante, es que “tienen un mecanismo que es único, no hay ninguna otra planta en el planeta Tierra que haga esto: usa la salinidad del mar para alimentarse”.

“Hay muy pocas plantas que hayan aprendido a vivir con la sal y esta planta lo ha aprendido perfectamente. No sólo soporta bien la salinidad, sino que le ha dado la vuelta a la tortilla y usa la sal que hay en el mar en su beneficio porque se nutre usándola”, subraya Fernández.

MERCADOS NACIONALES

Comunidad Valenciana

Precios agrarios concertados durante la semana 28, del 10 al 16 de julio de 2023, facilitado por la Conselleria de Agricultura, Medio Ambiente, Cambio Climático y Desarrollo Rural.

Table with columns: CÍTRICOS (semana 17) Euros/Kg Zona, LIMÓN VERNA, FRUTAS (semana 16) Euros/Kg Zona, HORTALIZAS Euros/Kg Zona. Lists various fruits and vegetables with their prices and origins.

Table listing prices for various agricultural products like Rayada, Patata, Pimiento, and Lechuga, including their respective prices and zones.

Table listing prices for products like Patata, Tomate, and various types of beans, with prices and zones listed.

Table listing prices for products like Pera, FRUTOS SECOS, and INDUSTRIALES, including prices and zones.

Lonja de Segovia

Precios semanales de cereales, fijados hoy en la Lonja de Segovia del día 20 de julio de 2023.

Table with columns: Frutos Secos Euros/Kg, ALFAFA, AVENA, CEBADA NACIONAL, CENTENO, COLZA, GIRASOL, PAJA, TRIGO, Trigo Nacional.

Lonja de Sevilla

Información de los precios agrarios de la Lonja de Sevilla de la sesión celebrada el día 18 de julio de 2023.

Table with columns: CEREALES Euros/Tm, TRIGO BLANDO PANIFICABLE, TRIGO DURO, AVENA, Cebada, Maíz, Habas, Guisantes, GIRASOL, Colza. Includes various cereal prices.

Lonja de Toledo

Información de la Mesa de Cereales referida al día 20 de julio de 2023. Precios orientativos en origen agricultor sobre camión.

Table with columns: CEREALES Euros/Tm, MAÍZ, CEBADA, AVENA, TRIGO, Paja, Fuerza, Panificable, Chamorro, Triticale, Centeno, Guisante, Yeros, Garbanzo, Veza, Alfafa 1º, Paja 1º. Includes cereal and straw prices.

Table listing various agricultural products and their prices, including Garrofas y derivados, Turtos y harinas, and various types of wheat and flour.

Table listing prices for Garrofas y derivados, Legumbres, and various types of beans and lentils, including prices and origins.

Table listing prices for Comuna, Patatas, Lavada Nueva, Agria Nueva, Nueva de Valencia, Nueva de Salamanca, CEBOLLAS, Variedad Sprin, and Cebolla. Includes onion prices.

Lonja de Zamora

Información de los precios agrarios de la Mesa de Cereales del 18 julio de 2023 facilitados por la Lonja de Zamora.

Table with columns: CEREALES Euros/kg, GARBANZOS, Cebada, Avena, Maíz, Alfafa empacada, Paja empacada, Grisarol tipo, Alto Oléico, Trigo Forrajero, Centeno.

La Rioja

Observatorio de precios agrarios, del 10 al 12 de julio de 2023, facilitados por Gobierno de La Rioja (Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

Table with columns: CEREALES, Trigo Media Fuerza, Trigo Pienso, Cebada Malta, Cebada Pienso, Tricale, La cosecha de los cereales de invierno sigue avanzando en nuestra comunidad favorecida por la meteorología seca y calurosa que ha imperado durante toda la semana.

AgroFresh adquiere la sudafricana Tessara

La adquisición favorece la expansión de soluciones para mantener la frescura de las uvas de mesa y las frutas del bosque, y contribuir a reducir el desperdicio alimentario

► AGROFRESH.

AgroFresh Solutions Inc ha anunciado la adquisición de Tessara, un proveedor de soluciones postcosecha, de la firma de inversión global Carlyle, que adquirió la participación mayoritaria de Tessara en 2018. La adquisición amplía la presencia de AgroFresh en soluciones para uvas de mesa y bayas a la par que refuerza el alcance de la organización en regiones en expansión como Sudáfrica, China, Australia y América del Sur.

“Completar esta transacción con Tessara crea oportunidades significativas para que en AgroFresh sigamos desarrollando nuestra estrategia de diversificación y sigamos apoyando a nuestros clientes en sus esfuerzos por crecer y ofrecer productos frescos y sostenibles en todo el mundo”, señala Clinton Lewis, CEO de AgroFresh.

“La adquisición encaja perfectamente dada la alineación de Tessara y AgroFresh en el desarrollo de soluciones cien-

tíficas para mejorar la frescura global de todo el sector de frescos y estamos deseando incorporar al equipo innovador de Tessara”.

Fundada en 1988 en Sudáfrica, Tessara ha crecido hasta convertirse en un líder en soluciones de conservación postcosecha, que suministra a productores de frescos de todo el mundo.

La compañía africana es un proveedor líder de soluciones de SO2 para diferentes tipos



La compañía africana es un proveedor líder de soluciones de SO2. / AGROFRESH

de fruta, como uvas de mesa, frutas del bosque y flores, protegiendo anualmente más de tres mil millones de dólares en productos frescos en más de 30 países.

“Estamos orgullosos del equipo de Tessara y de nuestras raíces y cultura claramente sudafricanas”, afirma Jaco Smit, CEO de Tessara. “También nos sentimos honrados y emocionados de formar parte de AgroFresh, el líder en el segmento AgTech postcosecha y, juntos,

aprovecharemos nuestra red combinada y nuestros recursos de innovación para convertirnos en el líder de mercado mundial”.

Rabobank ha sido el asesor financiero exclusivo de Carlyle en la transacción. Morrison & Foerster y Bowman Gilfillan han sido los asesores legales de AgroFresh para la transacción. La operación está sujeta a la autorización de las autoridades sudafricanas de defensa de la competencia.

El color del plátano sí importa

Plátanos Ruiz lanza una serie de consejos y tips dirigidos a los retailers para vender los plátanos en verano

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Las altas temperaturas en verano no aceleran la maduración del plátano que, a su vez, provoca que se acorte su vida comercial porque tienden a ponerse negros antes que en épocas de temperaturas más bajas.

Ante esta situación desde Plátanos Ruiz lanzan unos consejos prácticos y útiles para la venta de plátanos teniendo en cuenta que lo más importante para venderlos es el color porque “los consumidores prefieren comprar los plátanos en el punto de color amarillo”, afirma José María Ruiz, gerente de Plátanos Ruiz. También describe que “del mismo modo que no compramos aguacates o kiwis cuando están duros, tampoco compramos plátanos demasiado verdes. Nuestra experiencia de más de 50 años en nuestras platanerías así nos lo indica y, por eso, queremos transmitirlo a nuestros clientes de la distribución”.

■ DOS DÍAS

Desde Plátanos Ruiz, con central de maduración y paradas en la unidad alimentaria de Mercabarna, aconsejan al retailer comprar menor cantidad de plátanos y que sean de color amarillo con un punto verde. Promulgan conservar los plátanos en tienda como máximo 2 días; por lo tanto, el comerciante ha de ajustar el volumen de compra a su previsión de venta para ese período.

Si el comerciante necesita un aprovisionamiento para más días entonces la recomendación es comprar plátanos en dos colores; unos, con más color y, otros, más verdes.

No amontonar los plátanos en el mostrador; evitar manipulación innecesarias y guardarlos en la cámara frigorífica a temperatura no inferior a 10° para mantener todas sus propiedades y buen sabor complementan la serie de consejos para mantener el color óptimo del plátano durante más tiempo que favorecerá su venta e incentivará que el cliente elija su establecimiento para comprar plátanos.



Plátanos Ruiz cuenta con platanerías en mercados mayoristas y detallistas. / PR

■ APROVECHAR EL PLÁTANO MADURO

Una situación que se repite de forma muy frecuente en los hogares durante la época estival es ver plátanos con la piel negra o con manchas marrones que, en la mayoría de ocasiones, se acaban desperdiciando. Plátanos Ruiz, que desde 1964 se distingue por su proceso de maduración artesanal, recuerda que esa piel negra y manchas sólo son un signo de maduración del plátano y aunque pueda no apetecer tanto comerlos, son perfectamente aptos para su consumo, ideales para smoothies y helados en verano, y remarcan que mantienen sus propiedades nutricionales, potencian su nivel de antioxidantes... y, quizás más importante, como indica Ruiz, “el plátano maduro puede convertir recetas en aún más saludables porque suma dulzor y sabor y, al mismo tiempo, reduce o elimina el nivel de azúcar”.

Otra gran alternativa rápida es congelar pelado el plátano maduro y así tenerlo preparado para cuando se decida utilizarlo.

■ SNACK PERFECTO

Las altas temperaturas provocan cierta sensación de mareo y bajada de presión. En estos casos, el plátano es una fruta ideal para recuperar porque es una gran fuente de potasio, vitaminas y minerales capaz de

Los plátanos maduros, aunque no apetezcan tanto, son perfectamente aptos para su consumo

El plátano proporciona mucha energía en muy poco tiempo

proporcionar mucha energía en muy poco tiempo y, por tanto, una rápida recuperación. José María Ruiz, quien ha recogido el *know how* del oficio de madurador de la mano de su padre y cuenta con 40 años de experto madurador, declara que “el plátano no requiere preparación, ya viene envuelto, es muy sano y está delicioso” y añade que “el plátano es una fruta que disfruta del mejor packaging natural: abertura fácil, biodegradable, cómodo agarre e indicador cromático de maduración”.

■ MÁS DE PLÁTANO

Plátanos Ruiz recoge y transmite información, consejos y recetas sobre el plátano en su página web (www.platanosruiz.com) y redes sociales.

Los envases de madera mantienen la tarifa de reciclaje más barata

El reciclaje de los envases de madera se ha incrementado un 6,8% en 2022

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Ecoembes, empresa responsable del sistema integrado de gestión y reciclaje de residuos de envases ligeros para consumo doméstico en España, ha publicado las tarifas del Punto Verde por las que se regirá la gestión de los residuos en 2024. Un año más, según informa Fedemco, la madera repite como el material con la tasa más reducida con un coste de 7 euros por tonelada situándose a gran distancia de otros materiales, cuyas tarifas la multiplican incluso por cien. Es el caso concreto de los envases de plástico rígido, por los que se pagarán 776 euros por tonelada para los de un solo uso y 721 euros para los reutilizables. Por su parte, por los envases de papel y cartón se abonarán 190 euros por tonelada para los de un solo uso y 135 euros para los reutilizables.

“La tarifa obtenida es un reconocimiento más al bajo impacto medioambiental de la fabricación de envases de madera”, ha declarado Enrique Soler, presidente de Fedemco, la federación española del envase de madera y todos sus componentes.

“Los envasadores de todo el mundo que elijan la madera y cuyo producto llegue al mercado español se beneficiarán de este precio reducido. Al final es un incentivo adicional para que las empresas elijan un envase que ya de por sí destaca por sus propiedades únicas y su sostenibilidad”, ha continuado sentenciando el presidente.

Ecoembes aplica la tarifa del Punto Verde a toda empresa, española o de otro origen, que pone en circulación residuos domésticos en España y no dispone de un sistema propio de recuperación o retorno. El coste fijado tiene en cuenta factores como el correcto reciclado que hacen los ciudadanos al deposi-



El envase de madera tiene el impacto medioambiental más bajo. / FEDEMCO

tar en el contenedor correspondiente cada residuo, el precio del material en el mercado o los datos de reciclaje que presentó dicho material el año anterior.

En este sentido, los datos también han resultado muy positivos para los envases de madera. Según el último informe anual de Ecoembes, los envases de madera fueron los que más mejoraron su recogida y gestión. En 2022 su reciclaje aumentó en un 6,8% alcanzando una recogida superior a las 9.000 toneladas.

“En Fedemco estamos orgullosos de estos avances pero somos conscientes de que aún queda mucho por hacer. A día de hoy la mayoría de los consumidores en España desconoce que los envases de madera deben depositarse en el contenedor amarillo. Por su parte, aún es frecuente que las empresas cuestionen la completa reciclabilidad de nuestros envases. Por este motivo, desde Fedemco y con el apoyo de las instituciones, hemos puesto en marcha una certificación propia: Ecowoox. Con este sello garantizamos la completa reciclabilidad de todos y cada uno de los componentes de los envases portadores de esta enseña”, ha indicado Soler.



CitroFy

Una tecnología de
CITROSOL

CitroFy es un sistema que permite la conexión en tiempo real de todos los procesos y el control de sus parámetros de aplicación, con acceso desde cualquier dispositivo con conexión a internet. La aplicación muestra el consumo de fungicidas, recubrimientos y agua, desde la entrada a la central hasta su expedición, en tiempo real y por lote de fruta. También permite registrar información y generar informes a medida, garantizando una trazabilidad completa de todos los procesos.



**Acceso desde
cualquier
dispositivo
con conexión
a internet**

CitroFy será su mejor aliado en la gestión del tratamiento postcosecha. Descubrirá que CitroFy será una magnífica opción para alargar la vida de sus frutos.



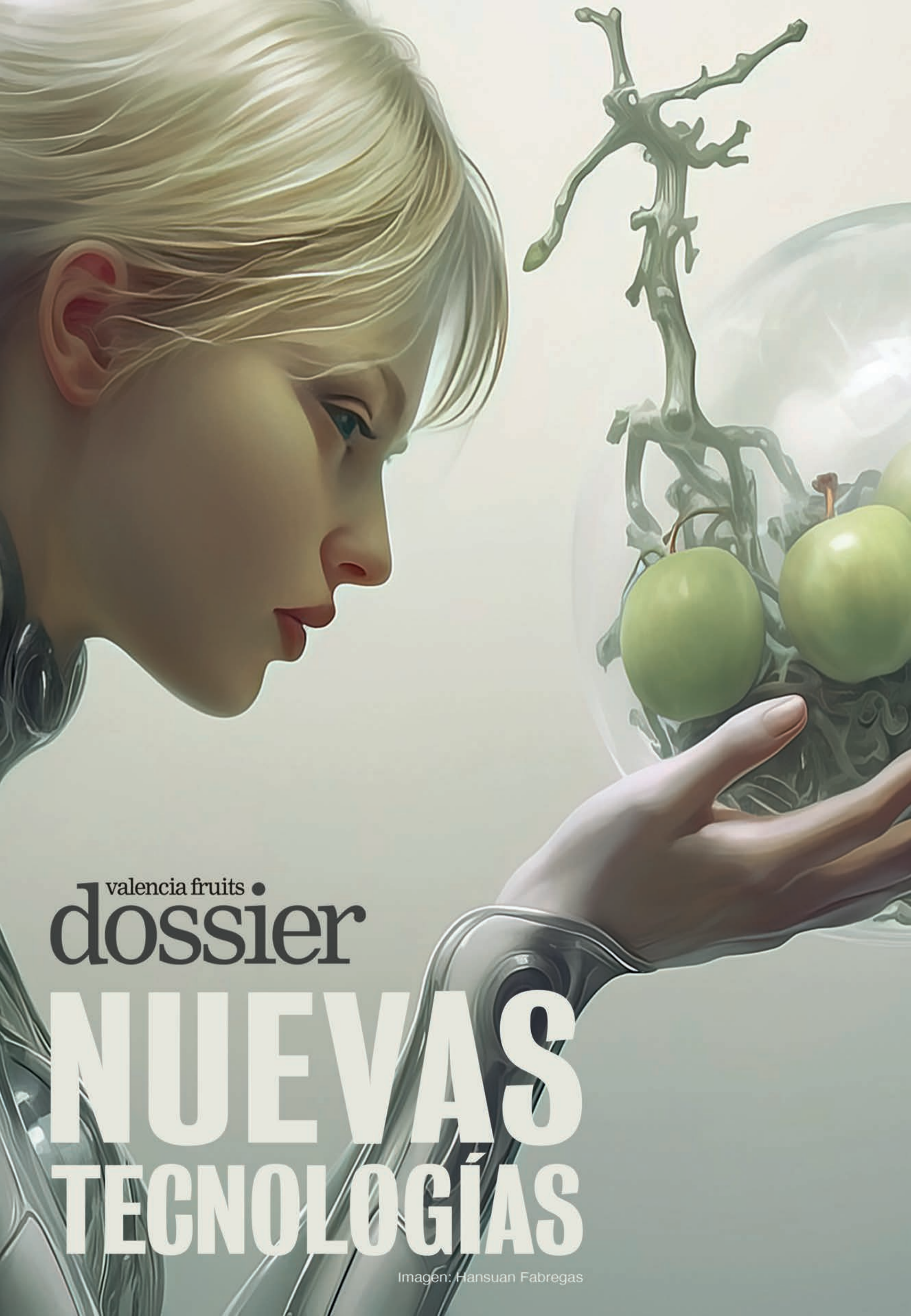
@Citrosol_com



CITROSOL

CITROSOL
ADVANCED POSTHARVEST SOLUTIONS

www.citrosol.com
info@citrosol.com



valencia fruits •
dossier

NUEVAS TECNOLOGÍAS

Imagen: Hansuan Fabregas

MANUEL ARTERO / Gerente de Artero Consultores

“Estamos trabajando en un nuevo módulo de gestión para el registro digital de contratos”

“Automatizar la introducción de los datos para explotarlos de forma ordenada y en tiempo real” es el principal reto de las nuevas tecnologías en el sector agroalimentario. Un sector que, pese a los grandes avances en digitalización, tiene requerimientos funcionales muy concretos y que no son resolubles con un software de gestión empresarial estándar. Para cubrir todas estas necesidades, Artero Consultores cuenta con un amplio porfolio de soluciones específicas a las características concretas de cada empresa. En esta entrevista su gerente, Manuel Artero, detalla sus soluciones más demandadas y las últimas novedades, como su nueva solución que permite el registro digital de contratos.

► JULIA LUZ, REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿Qué ofrece Artero Consultores al sector?

Manuel Artero. En Artero Consultores ofrecemos un amplio porfolio de soluciones tecnológicas para empresas agroalimentarias, desde nuestro producto principal que es el software de gestión empresarial SAP Fruit One, que actualmente es la única solución de gestión agroalimentaria de la multinacional alemana SAP y es utilizada por más de 30 empresas del sector a nivel nacional, hasta cualquier otro servicio tecnológico relacionado con los almacenes de confección que son servidores, lectores e impresoras de códigos de barras, electrónica de red, monitorización de infraestructuras, automatización industrial y un largo etcétera.

VF. ¿Qué ventajas ofrece SAP Fruit One y cuál es su valor diferencial?

MA. El principal valor diferencial de SAP Fruit One con respecto a su competencia es su sistema de control y gestión de la producción en tiempo real. La solución incorpora un sistema MES que trabaja directamente con la base de datos de SAP en tiempo real, algo que permite planificar y gestionar toda la producción de cualquier central de confección agroalimentaria de forma sencilla para el usuario. Además, cuenta con el diseño de una interfaz gráfica adaptada específicamente para agilizar el trabajo de los operarios de cada una de las secciones de un almacén. Actualmente no existe ninguna otra solución en el mercado que ofrezca una herramienta así.

VF. ¿Qué aporta a una empresa contar con un software ERP especializado en agroalimentación?

MA. Durante los últimos años el sector agroalimentario está acelerando sus procesos de digitalización. Esto lo podemos ver en empresas que tienen unos niveles de digitalización muy avanzados, que rozan la excelencia y que les permiten reaccionar de manera prácticamente inmediata a los diferentes estímulos que influyen en el coste unitario de sus productos. Además, es cada vez más habitual la automatización de determinadas transacciones entre sociedades, con los proveedores e incluso con los propios clientes, intercambios que no serían posibles sin una fiabilidad total de la información y de los procedimientos de trabajo de la propia empresa.

Así, la única forma de disponer de una información fiable



Manuel Artero destaca la esencia familiar de Artero Consultores y el trato cercano y personalizado con sus clientes. / AC

es la utilización de este tipo de software específico para el sector agroalimentario, que traslada las mejores prácticas de gestión empresarial utilizadas a nivel mundial a las características de un sector muy particular como es el hortofrutícola, que tiene requerimientos funcionales muy concretos y que no son resolubles con un software de gestión empresarial estándar.

VF. ¿Qué grado de penetración tienen actualmente el conjunto del sector?

MA. Actualmente, más de 30 empresas agroalimentarias nacionales están trabajando con SAP Fruit One y varias de ellas lo llevan haciendo desde hace más de 10 años, hecho que nos hace sentir muy satisfechos.

En Artero Consultores, a pesar del crecimiento que hemos tenido en los últimos años, queremos mantener esa esencia familiar con un trato cercano a nuestros clientes y adaptándonos a los requerimientos específicos de cada uno de ellos.

Este modelo de negocio nos impide realizar más de una determinada cantidad de proyectos cada año, cifra que no queremos ampliar para no poder la calidad y el control cercano de todos los proyectos en los que nos implicamos.

VF. ¿SAP Fruit One es compatible con otras herramientas?

“El principal valor diferencial de SAP Fruit One con respecto a su competencia es su sistema de control y gestión de la producción en tiempo real”

“Tenemos una primera versión en pruebas donde integramos el módulo de gestión de SAP Fruit One con la Agencia de Información y Control Alimentario a través de un API que permite el registro de contratos”

“El futuro del software de gestión agroalimentaria se va a focalizar en el procesado, depurado y monitorizado de los grandes volúmenes de información generados por nuestro entorno para que, de una forma rápida, se puedan tomar decisiones (o incluso dejarlas automatizadas) que ayuden a las empresas en su gestión diaria”

MA. Con los últimos progresos, las exigencias normativas y los nuevos requisitos, la gestión del campo se ha convertido en un nicho de mercado muy concreto que requiere de la utilización de una tecnología específica para ello. Aprovechando esta oportunidad de mercado, han aparecido en el mercado varias empresas tecnológicas que desarrollan soluciones digitales para ello y

que son integrables de manera bidireccional con SAP Fruit One.

VF. Una de esas novedades que se ha aprobado recientemente es el real decreto que obliga a las empresas a registrar digitalmente todos los contratos con sus clientes o proveedores para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. ¿Cuentan con alguna solución o servicio específico para este nuevo requisito?

MA. Correcto, actualmente tenemos una primera versión en pruebas donde integramos el módulo de gestión de parcelas de SAP Fruit One con la Agencia de Información y Control Alimentario a través de un API que permite el registro de contratos. Este API ha sido liberado por la agencia a finales de junio de 2023, con lo que estamos trabajando actualmente para disponer de una versión estable para principios de la campaña durante el mes de septiembre.

VF. ¿En qué línea se mueven las novedades de Artero Consultores para el sector?

MA. En los almacenes de confección y en las empresas comercializadoras, las últimas novedades se centran en la evolución de intranets de gestión web que permiten interactuar con la base de datos de SAP Fruit One desde entornos muy atractivos visualmente y te permiten monitorizar de forma gráfica cualquier información de la base de datos. Además, este tipo de plataformas permite automatizar transacciones entre sociedades (Intercompany), con lo que todos los usuarios de un mismo grupo empresarial pueden estar trabajando contra una misma plataforma y, por detrás, se van generando automáticamente los documentos en cada una de las correspondientes sociedades. Simplifica mucho el trabajo de los grupos empresariales agroalimentarios.

En el caso de la versión para almacenes de distribución (B2B), que son empresas que compran una gran variedad de frutas y verduras al por mayor y distribuyen a otras empresas del canal Horeca o a puntos de venta, estamos desarrollando una nueva versión del sistema de gestión de almacén SGA. Este ha sido diseñado específicamente para terminales móviles, lo que ofrece a los operarios de almacén realizar una preparación de pedidos ordenada que permita a la empresa disminuir el tiempo de preparación de cada pedido y minimizar los errores.

VF. En esta línea y de cara al futuro, ¿cuáles prevé que sean las líneas de desarrollo en el software de la gestión de las empresas agroalimentarias?

MA. Actualmente, muchas empresas de nuestro entorno se encuentran en una fase de modernización de sus instalaciones (o lo están valorando) sustituyendo parte de su maquinaria por tecnología de última generación. Estas nuevas tecnologías generan los datos de manera automática y los depositan en bases de datos tradicionales, poniendo toda la información a disposición del cliente en tiempo real para su explotación personalizada. Este hecho está provocando que existan grandes volúmenes de información a disposición de cada empresa pero el reto de los próximos años se va a centrar en el aprovechamiento de la información.

A nuestro entender, el futuro del software de gestión agroalimentaria se va a focalizar en el procesado, depurado y monitorizado de los grandes volúmenes de información generados por nuestro entorno para que, de una forma rápida, se puedan tomar decisiones (o incluso dejarlas automatizadas) que ayuden a las empresas en su gestión diaria. En resumen, automatizar la introducción de los datos para explotarlos de forma ordenada y en tiempo real.

AgroFresh

We Grow Confidence™



FRESHCLOUD™

Powered by AgroFresh

Plataforma digital integrada para verlo todo claro.

Pon a trabajar los datos en tiempo real para maximizar la calidad y la rentabilidad y minimizar el desperdicio de alimentos.



Información **accesible** a toda tu operación y departamentos



Trazabilidad y visibilidad inteligente de los datos de principio a fin



Informes estandarizados en **tiempo real** y de fácil acceso



Ayuda a **minimizar rechazos** y las pérdidas de fruta.



AgroFresh

AgroFresh.com

David Ferrer: 679 542 478, dferrer@agrofresh.com
Hugo Rodríguez: 608 092 423, hrodriguez@agrofresh.com
Sergio Aparicio: 696 447 131, saporicio@agrofresh.com

AVISO: AgroFresh no ofrece ninguna garantía en cuanto a la integridad o exactitud de la información aquí contenida. Las condiciones completas están disponibles en www.agrofresh.com/terms-conditions.

©2023 AgroFresh Solutions. Reservados todos los derechos.
™Marca comercial de AgroFresh Inc. ("AgroFresh") o una empresa afiliada de AgroFresh



Escanea el código para más información.

RAÏL DOMÍNGUEZ / Director tecnológico y SAT en Citrosol

“El desarrollo tecnológico será una de las claves del crecimiento de Citrosol”

El vínculo entre la tecnología digital y la química postcosecha es cada vez más estrecho. Raül Domínguez describe en esta entrevista cómo es la evolución de esa conexión en la empresa de la que él es director técnico y SAT: “Para poder adaptarse a los nuevos escenarios competitivos y seguir siendo líder en el sector Citrosol deberá mantenerse como referente en el desarrollo de soluciones postcosecha y tecnologías de aplicación”.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.
Valencia Fruits. ¿Qué papel desempeñan las nuevas tecnologías en una empresa de químicos postcosecha?

Raül Domínguez. En el sector postcosecha hay dos aspectos fundamentales en la aplicación de los tratamientos: la precisión con la que se aplican estos tratamientos de forma que se maximice la eficacia de los resultados y la eficiencia en el proceso de aplicación, buscando el consumo responsable tanto de químicos, como de otros recursos claves a lo largo de la cadena de valor de nuestros clientes, como son el agua y la energía.

Desde este planteamiento, queda claro que las nuevas tecnologías están teniendo una gran influencia en el alcance de estos dos aspectos y esta influencia va a seguir creciendo de forma imparable. En Citrosol no sólo hablamos de tecnologías de aplicación electrónica o conectividad e IOT en todo el proceso postcosecha, también hablamos de una nueva generación de sistemas de sensorización y monitoreo que van a darnos un salto tecnológico competitivo muy importante, permitiéndonos, no sólo controlar nuestros sistemas de aplicación de forma remota y en tiempo real, sino que vamos a ser capaces de conocer exactamente y de forma remota el estado y composición de nuestros tratamientos, pudiendo realizar correcciones de forma automática asegurando en todo momento la máxima precisión y eficiencia de nuestros tratamientos.

VF. ¿Es, entonces, Citrosol también una empresa con una importante vertiente tecnológica?

RD. Sin ninguna duda. Es importante indicar que Citrosol siempre ha apostado por buscar la diferenciación a través de la innovación en sus productos y tratamientos y en el desarrollo de sistemas de aplicación. En 2010 fuimos pioneros con el desarrollo del sistema Citrosol Vertido Cero®, que supuso un avance en el control de los tratamientos drenchers y hemos seguido apostando por los desarrollos tecnológicos propios: sistemas Citroicide® y Citrovision®.

Actualmente Citrosol dispone de un departamento propio de Ingeniería en el que se trabaja de forma exclusiva en el desarrollo de futuras tecnologías de aplicación en el sector postcosecha, así como en el desarrollo de herramientas de control y gestión remota de los equipos de aplicación.



Raül Domínguez señala que Citrosol es un referente en soluciones postcosecha y tecnologías de aplicación. / CITROSOL

“Citrosol siempre ha apostado por buscar la diferenciación a través de la innovación en sus productos y tratamientos y en el desarrollo de sistemas de aplicación”

“Hemos empezado a hacer pruebas con analizadores de redes eléctricas que nos permitirá monitorizar el consumo energético de nuestros sistemas, cámaras de desverdizado y líneas de confección”

VF. ¿Han desarrollado alguna tecnología propia para el manejo y control de sus productos en las centrales?

RD. Citrosol siempre se ha caracterizado por desarrollar sus propios sistemas de aplica-



En 2010 la compañía fue pionera con el desarrollo de Citrosol Vertido Cero®. / VF

“Somos conscientes del valor de la información en la toma de decisiones y estamos trabajando en tecnologías que puedan facilitar este proceso”

ción, el Sistema Vertido Cero® es un claro ejemplo de ello. Pero actualmente, debemos destacar nuestra innovación más reciente: la plataforma CitroFy®, que permite a la gestión remota de todo el proceso postcosecha. También disponemos de nuestros Sistemas Citroicide®, que son capaces de medir las concentraciones de Citroicide® en los baños de tratamiento y realizar correcciones de forma automática. Tenemos nuestra propia tecnología de visión artificial, el Citrovision®, el cual estamos mejorando con la incorporación de cámaras que integran ya algoritmos de Machine Learning y que le permitirá aprender a identificar las variedades de forma autónoma. Por último, ya disponemos de 5 prototipos en validación industrial de nuestro nuevo Sistema Vertido Cero®, que son capaces de realizar análisis de los caldos del Drencher in situ y corregir las concentraciones de cada producto de forma automática.

VF. ¿Qué es CitroFy®?

RD. Citrofy® es una plataforma de monitorización de nuestros sistemas, que permite el acceso a los mismos en tiempo real. Además de permitir el control y gestión de los Sistemas de Citrosol en remoto, gestiona una base de datos muy potente que permite disponer al cliente de toda la información que se genera durante el proceso postcosecha. Nuestros clientes ahora pueden configurar informes a medida para garantizar la trazabilidad de las partidas de fruta. La plataforma está centrada en la experiencia de usuario y permite la visualización y gestión de cada operario según sus responsabilidades. CitroFy® está resultando, además, una herramienta muy potente para dar una respuesta rápida a nuestros clientes cuando hay alguna incidencia en nuestros sistemas. En muchos casos ya no es necesario desplazarse al cliente, se realiza una primera evaluación en remoto y en una gran parte de los casos es posible resolver la incidencia en el mismo momento. Esto nos da una gran seguridad tanto a nosotros como al cliente.

Citrofy®, es una herramienta viva que permite ampliaciones y una configurabilidad única a nuestros clientes. Recientemente hemos empezado a hacer pruebas con analizadores de redes eléctricas que nos permitirá monitorizar el consumo energético de nuestros sistemas, cámaras de desverdizado y líneas de confección, y ofrecer a nuestros clientes una información de gran valor, como es el consumo energético que están teniendo a lo largo de su proceso productivo. Desde Citrosol somos conscientes del valor de la información en la toma de decisiones y estamos trabajando en tecnologías que puedan facilitar este proceso a nuestros clientes y a nosotros mismos.

VF. ¿Qué acogida ha tenido entre sus clientes?

RD. La verdad es que está siendo todo un éxito. A nivel nacional más de 30 clientes ya están utilizando la plataforma y la próxima campaña esperamos seguir creciendo de forma considerable. Nuestros clientes ya pueden obtener toda la trazabilidad de los tratamientos postcosecha, obtener sus informes a medida y gestionar los sistemas de aplicación de forma remota. A nosotros, además nos da una gran cantidad de información, que nos permite realizar mejoras de forma continua y mejorar nuestro servicio al cliente. Hemos ganado mucha capacidad de reacción y reducido el tiempo de resolución de ciertas averías. Pero si en el mercado nacional está siendo bien acogido, es en el mercado internacional donde más éxito ha tenido. En Perú tenemos varios clientes conectados y en Sudáfrica al final de esta campaña tendremos implantado Citrofy® en aproximadamente la mitad. La tranquilidad del cliente al saber que, por lejos que esté, va a poder tener un servicio remoto por parte de nuestros técnicos y la facilidad e información que nosotros recogemos en tiempo real, hace que las asistencias sean mucho más simples y rápidas.

“Nuestros clientes ya pueden obtener toda la trazabilidad de los tratamientos postcosecha, obtener sus informes a medida y gestionar los sistemas de aplicación de forma remota”

VF. ¿El futuro de la postcosecha pasa por las nuevas tecnologías? ¿También con el uso de la inteligencia artificial?

RD. En cualquier tipo de industria las nuevas tecnologías han llegado o ya llegaron hace unos años para quedarse, la postcosecha no es una excepción. Nuestros clientes cada vez requieren de más información, más control e interconexión entre sus sistemas de gestión de la información y nuestros sistemas de aplicación, por lo que las nuevas tecnologías van a estar presentes y van a ser cada vez más importantes. Tenemos el Registro Electrónico de Transacciones y Operaciones con Productos Fitosanitarios (RETO), donde se registra en tiempo real la trazabilidad de la cadena de suministro de productos fitosanitarios. Ya es la propia administración la que está impulsando la modernización de los sistemas de gestión y control, por lo que las empresas del sector no pueden quedarse atrás. Este ejemplo es muy simple, pero cada vez hay una mayor exigencia por el control de los consumos de materias y energías, se requiere de mayores rendimientos productivos y una trazabilidad total en el proceso postcosecha, sólo con la implantación de nuevas tecnologías se va a poder conseguir todos estos objetivos.

En lo referente a la IA, esto es un tema bastante discutido, nosotros ya estamos utilizando cámaras con Machine Learning, que no dejan de ser una rama de la inteligencia artificial. Imagi-



Citrosol dispone de un departamento propio de Ingeniería en el que se trabaja el desarrollo de futuras tecnologías. / CITROSOL

no que poco a poco se introducirán herramientas que exploten la IA en relación con la gestión de la información y la toma de ciertas decisiones.

VF. ¿Qué papel esperan que desempeñe el desarrollo tecnológico en el futuro de Citrosol?

RD. El desarrollo tecnológico en Citrosol será una de las claves del futuro crecimiento de la empresa. Para poder adaptarse a los nuevos escenarios competitivos y seguir siendo líder en el sector Citrosol deberá mantenerse como referente en el desarrollo de soluciones postcosecha y tecnologías de aplicación.

hispattec
agointeligencia



Digitalización de confianza

30 países
con nuestros
sistemas implantados



600 clientes
en todo el mundo



25.000 millones
de euros comercializados
por nuestros clientes



38.000 envíos
gestionados en 2022



ERPagro

- Gestión de explotaciones agrícolas
- Gestión de transformadoras y comercializadoras
- Control de costes y trazabilidad

Aplicaciones móviles

- App para socios
- Campogest: planificación agronómica
- Agrotareo: control de operaciones

Margaret

- Inteligencia Artificial para la agricultura
- Modelos predictivos: producción, pedidos, etc.
- Integración con múltiples dispositivos

HispattecTrack

- Plataforma global e independiente
- Optimización y control de la logística
- Control de calidad y gestión del transporte

+34 950 28 11 82 
hispattec.com 

MIQUEL VILLANUEVA / Director de marketing de Hispatec Agroiinteligencia

“Nuestras herramientas aumentan la eficiencia y sostenibilidad de la agricultura”

Softwares de gestión, aplicaciones informáticas, nuevas tecnologías, inteligencia artificial... la agricultura se reinventa y el director de marketing de Hispatec Agroiinteligencia, Miquel Villanueva, explica que las herramientas decisionales que ofrecen, permiten tener bajo control todos los procesos, analizar el impacto de cada acción, el uso de cada recurso, así como aprender de las experiencias de cada agricultor. Además, añade que, aunque la inteligencia artificial es aún incipiente en la agricultura, en el sector hortofrutícola esta tecnología va a permitir sistematizar el uso de cantidades ingentes de datos para ayudar en la toma de decisiones muy complejas en tiempo real.

► ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. En una realidad tan cambiante donde la tecnología progresa a pasos agigantados, el sector agroalimentario se ve en la necesidad de reinventarse, ¿en qué medida Hispatec le ayuda en este ámbito?

Miquel Villanueva. Nuestras herramientas están diseñadas específicamente para aumentar la eficiencia y la sostenibilidad de la agricultura de alto valor, de la semilla al mercado. Las demandas de los consumidores están claras: desean productos de alta calidad, producidos de una manera sostenible, respetando la trazabilidad y con precios contenidos. Si a esto le sumamos que el 80% de las compras de alimentación se realizan en grandes superficies y que la sociedad exige la reducción de la pérdida alimentaria, tenemos las necesidades muy definidas.

El software de gestión, las aplicaciones y las herramientas decisionales que Hispatec Agroiinteligencia ofrece a los productores, transformadores y comercializadores de todo el mundo, así como a la industria auxiliar, permite tener bajo control todos los procesos, analizar el impacto de cada acción y el uso de cada recurso y, de manera importante, aprender de las experiencias de cada agricultor o finca. Cuando todos los procesos están medidos y controlados, puedes realizar cambios que optimicen los resultados, sabiendo con exactitud el impacto que el cambio ha tenido.

VF. Actualmente la inteligencia artificial está en boca de todos, ¿cuál es el papel que juega en el sector hortofrutícola?

MV. El papel de la inteligencia artificial es aún incipiente en la agricultura, como en otros sectores. En el sector hortofrutícola, la IA va a permitir sistematizar el uso de cantidades ingentes de datos para tomar decisiones muy complejas en tiempo real. Nuestro sector, además de todas las cuestiones industriales, tiene que tener en cuenta factores biológicos, agronómicos y meteorológicos. Integrar todo ese conocimiento para la toma de decisiones es el principal efecto de la IA en los próximos años.

Lo resumo con tres ejemplos. El primero es DROPIA, la plataforma de riego inteligente que hemos desarrollado junto con PRIMA-RAM, en la que el supervisor de cada finca recibe en su móvil recomendaciones de fertirriego específicas para cada momento del cultivo que puede



Villanueva explica que las apps informáticas transforman en datos todas las acciones y procesos del campo. / HISPATEC

“Cuando todos los procesos están medidos y controlados, puedes realizar cambios que optimicen los resultados, sabiendo con exactitud el impacto que dicho cambio ha tenido”

aceptar o modificar y enviarlas al cabezal tras utilizar sensores de suelo y clima y datos meteorológicos. El segundo ejemplo sería la IA para la creación de insumos de biocontrol y bioestimulación de una manera siste-

mática, reduciendo los plazos de investigación, que están utilizando algunas empresas españolas. El tercero es el reconocimiento visual del estado de maduración de los frutos para su recolección automatizada mediante robots,

tanto en invernadero como al aire libre.

VF. ¿En qué medida las aplicaciones informáticas han agilizado los procesos agrícolas? ¿Cuáles ofrece Hispatec?

MV. En el mundo hortofrutícola la agilidad es clave. El plazo de tiempo desde la recolección hasta el consumo es reducido y la falta de eficiencia redonda en pérdidas alimentarias, reclamaciones y costes evitables. Las aplicaciones informáticas transforman en datos todas las acciones, procesos y usos de recursos



Según Villanueva los consumidores demandan productos de alta calidad y producidos de manera sostenible. / HISPATEC

“En el mundo hortofrutícola la agilidad es clave”

que se llevan a cabo en el campo, en la central hortofrutícola y en su transporte hasta el destino. De este modo, sabemos cuánto cuesta cada kilo de cada parcela, de cada cultivo, y año de plantación, por ejemplo, o cuánto cuesta cada envase confeccionado en cada línea de producción.

Conocer esta información en tiempo real, coordinarse con los productores proveedores, dar visibilidad a cada cliente sobre cómo está su pedido son factores de agilidad que tienen un alto impacto.

Por otro lado, es importante recalcar que sólo con soluciones completamente integradas es como se consiguen resultados diferenciadores con la transformación digital. De nada sirve contar con varias herramientas que no están conectadas entre sí y que no permiten a los directivos de la organización disponer de paneles de control y análisis que incorporen todos los datos que generan.

Recientemente hemos realizado un estudio del impacto de nuestras aplicaciones en nuestros clientes. Los resultados han sido muy clarificadores: tres años después de la implantación de nuestro software agrícola, las empresas han visto crecer su EBITDA (beneficio antes de impuestos y amortizaciones) en un 74,8% de media, más del doble de lo que crece su facturación. Esto demuestra el impacto en la eficiencia y agilidad de los procesos. Nuestros clientes consiguen hacer más con mucho menos.

VF. ¿En qué soluciones novedosas está trabajando Hispatec?

MV. En los últimos años hemos lanzado al mercado tres propuestas innovadoras y que van a suponer una evolución importante. Efemis es nuestra plataforma de gestión precosecha, preparada para gestionar explotaciones en múltiples localizaciones y con o sin esquema de productores asociados. Agrosales, que es una herramienta para la gestión técnico-comercial de la industria auxiliar. Y, finalmente, la mencionada DROPIA, para el fertirriego inteligente.

Además de ello, Hispatec Agroiinteligencia destina anualmente un importe muy relevante a proyectos de innovación, como eTIC4Food, AgrarIA o AR-entomozoom de los cuales surgirán nuevos productos testados con empresas líderes del sector.

VF. ¿Cuáles son los retos que se marca Hispatec de cara al futuro?

MV. A nivel global, nuestros retos están relacionados con la normalización por parte del sector del uso de datos de múltiples fuentes (administrativas, sectoriales, datos propios, satélites, etc.). Como compañía, estamos muy enfocados en nuestras filiales en Latinoamérica. Muchos productores latinoamericanos complementan las producciones europeas y se fijan mucho en los estándares utilizados aquí, así como las directivas y programas de la UE. Europa es un líder mundial en materia de sostenibilidad, trazabilidad y seguridad alimentaria y ese conocimiento es muy útil para los países latinoamericanos.

“La App tucajauniq se enfoca a que cada operador pueda disponer de su caja perfecta”

Joaquín Fernández, director de desarrollo estratégico de Uniq, describe el funcionamiento y utilidad de esta solución tecnológica fruto de la I+D

► ÓSCAR ORTEGA. BARCELONA.

El sello de calidad Uniq, la gran apuesta de Asociación Española de Fabricantes de Envases y Embalajes de Cartón Ondulado (AFCO) por desarrollar una caja de cartón pensada específicamente para el sector agrícola, cuenta desde el año 2018 con la App tucajauniq. Una solución creada para seleccionar el tipo de embalaje en cartón que mejor se adapte a las frutas y hortalizas que permite saber cuál es la caja perfecta para su transporte y conservación.

Joaquín Fernández, director de desarrollo estratégico de Uniq, describe que “esta App, que ya existía para los asociados, es una muestra del gran trabajo del departamento técnico de Uniq que está siempre dispuesto a buscar la solución idónea para el operador de fruta y hortaliza fresca”, y añade que “es la primera aplicación de selección de envase óptimo en el sector hortofrutícola”.



Captura de pantalla de tucajauniq en formato móvil y web. / UNIQ

■ FÁCIL Y SENCILLA

A través de unos sencillos pasos, el operador del sector de frutas y hortalizas puede acceder al tipo de caja que más le conviene según diversas características del producto, de la propia caja y del transporte.

Si el operador empieza el proceso desde la búsqueda de tipo de envase, el siguiente paso es indicar el peso neto máximo que debe soportar la caja y luego indicar las medidas de la base del envase. En ambos pasos, entre una amplia serie de opciones predeter-

“Esta App, que ya existía para los asociados, es una muestra del gran trabajo de I+D de Uniq”

“Tucajauniq es la primera App para seleccionar el envase óptimo en cartón para fruta y hortaliza”

minadas que van desde 0,5 a 25 kg y 3 medidas principales.

A continuación la aplicación invita al operador a seleccionar entre los tipos de cajas agrícolas de Uniq: con o sin tejadillo para en el paso siguiente definir la altura de la caja.

Aquí finaliza el proceso donde la app muestra las características del envase Uniq seleccionado con un código de homologación, ejemplos de productos, clases, número de capas de envases sobre palet... También proporciona documentos para ser descargados de información técnica de condiciones de uso del envase con sello de calidad Uniq; instrucciones de montaje, paletizado y carga; y normas de calidad Uniq.

Si el proceso se inicia a partir de la selección de producto y por el número de homologación Uniq se repite la secuencia que por tipo de envase aunque la app ya sintetiza las opciones de cada paso según el criterio definido y así, de esta manera, se simplifica la gestión de app para el operador y conseguir de forma aún más rápida su caja perfecta.

■ LAS CLASES

Joaquín Fernández analiza que “la clasificación por clases del envase agrícola Uniq es una herramienta para saber en qué envase invertir en función de tiempo que tardará la fruta y hortaliza en llegar a destino”. Así, la Clase E, L y U equivalen a más de 4 días, máximo 8 días y más de 8 días desde del envasado hasta la llegada al destino, respectivamente.

Fernández ratifica que “todo este proceso se enfoca a que cada operador pueda disponer de su caja perfecta para el transporte y conservación de su fruta y hortaliza” y recalca “el gran esfuerzo del equipo de I+D de Uniq para mejorar y perfeccionar esta app para todos los operadores del sector hortofrutícola”.

Fruit One



El **ERP** del sector hortofrutícola desarrollado por **artero**^c sobre la herramienta de **SAP Business One**

Existen diferentes versiones para cada tipología de empresa y subsector



Agencia comercializadora



Almacenes de confección



Cadenas de fruterías



Almazaras

Solicita más información en nuestra web

www.arteroconsultores.com

JAIRO HERNÁNDEZ / Director comercial de Gregal Soluciones Informáticas

“Nos enfocamos en impulsar la eficiencia, la sostenibilidad y la rentabilidad en el sector”

“Nuestro objetivo es aplicar las novedades que nos brinda Microsoft para cubrir las necesidades que una empresa agroalimentaria pueda requerir”. Así describe Jairo Hernández, director comercial de Gregal, el cometido de la consultora. Su especialización sectorial unida a la tecnología más puntera los convierte en el “socio tecnológico 360” para la transformación digital de las empresas del sector agro, en un contexto marcado por cambiantes demandas, nuevos requisitos y exigencias y, a juicio de Hernández, “un cambio en el paradigma de la toma de decisiones estratégicas, pasando de la intuición a la obtención de la información precisa en el momento oportuno”

► JULIA LUZ. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿Qué papel desempeña Gregal en el sector?

Jairo Hernández. Como empresa de consultoría especializada en prestar soluciones tecnológicas al sector agroalimentario, Gregal ofrece a las empresas el binomio *know-how* y la última tecnología, aprovechando las últimas novedades que nos ofrece un fabricante como Microsoft.

Gregal se enfoca en aprovechar la tecnología y los datos para impulsar la eficiencia, la sostenibilidad y la rentabilidad en el sector agrario. Nuestros servicios abarcan desde el monitoreo y la recopilación de datos hasta el análisis y el asesoramiento, todo ello diseñado para ayudar a las empresas a tomar decisiones informadas y mejorar sus resultados.

VF. ¿Cuáles son sus soluciones y qué fases del conjunto de la cadena alimentaria cubren?

JH. En Gregal cubrimos muchos subsectores del negocio agroalimentario, desde empresas productoras y centrales hortofrutícolas hasta semilleros y viveros, servicios agrícolas, comercializadoras de abonos, fitosanitarios... pasando también por ETT especializadas en sector agro y agencias agrícolas.

Dentro de las soluciones más demandadas están la integración de datos, la automatización y optimización de procesos y el apoyo al cumplimiento de certificaciones. Sin embargo, en estos últimos tiempos vemos una creciente preocupación por mejorar la relación con los empleados, donde ayudamos a las empresas a disponer de un mejor sistema de recursos humanos para la gestión del talento.

Del mismo modo, existe ahora una alta demanda por sistemas que mejoren la competitividad en los procesos de confección y el ahorro de costes, tanto en las centrales como en las explotaciones agrícolas. Y, por último, el foco también está en soluciones para cumplir con los nuevos reglamentos e imposiciones legales.

VF. ¿Qué características y ventajas reúnen estas soluciones?

JH. Disponemos de acceso a una amplia gama de herramientas y tecnologías de vanguardia al ser partners de Microsoft —servicios en la nube, servicios cognitivos de inteligencia artificial, herramientas de productividad, ERP con todas las funcionales necesarias para una empresa, plataformas de desarrollo, entre otros— que usa-



Jairo Hernández destaca la visión innovadora que aportan las personas jóvenes al incorporarse al sector. / RF

mos y aplicamos para cubrir las necesidades que tiene el sector agroalimentario. En este sentido, entendemos perfectamente el negocio de nuestros clientes y sabemos cómo podemos ayudarles a cumplir sus objetivos empresariales.

VF. La digitalización avanza a pasos agigantados. Por lo que respecta al sector agrícola y, pese a las críticas de los agricultores por la falta de formación, se prevé que el próximo 1 de septiembre entre en vigor el Cuaderno Digital de Explotación de forma paulatina. ¿Van a ofrecer desde Gregal alguna línea o solución para facilitar el trabajo de los productores en este sentido? ¿Cuál es su opinión al respecto?

JH. Gregal es miembro del Grupo Mixto que creó el MAPAMA con objeto de cumplir con la normativa del proyecto SIEX. De este modo, hemos ido informando a nuestros clientes de los avances que se han ido produciendo en las diferentes reuniones.

Nuestro target son clientes que tienen una gran preocupación en controlar los costes de explotación “al céntimo de €”, llevar un inventario permanente de productos, un control detallado de la maquinaria agrícola, de los recursos humanos... y nuestros servicios les facilitan la toma de decisiones. Por ello, partiendo del “dato único”, nuestro objetivo es que la misma herramienta sirva para este control así como para gestionar sistemas de certificación de calidad y el SIEX.

VF. ¿Y qué hay del real decreto que obliga a las empresas a

“Las soluciones más demandadas son la integración de datos, automatización y optimización de procesos y el apoyo al cumplimiento de certificaciones”

“Como empresa tecnológica, ya disponíamos de una app de contratos de compra para facilitar el control y la digitalización de los procesos de compra-venta”

registrar digitalmente todos los contratos?

JH. Como empresa tecnológica especializada en el sector agro, nuestro objetivo es ayudar a estas empresas en su transformación digital. De este modo, para facilitar el control y la digitalización de las compras, ya disponíamos de una app de contratos de compra.

Hace dos años detectamos un problema en nuestros clientes. En muchas ocasiones, cuando se hacían compras en otras regiones, llegaba antes a la planta de confección el producto que el contrato, con los consiguientes problemas de gestión, trazabilidad, posibles errores...

De este modo, realizamos una app para el corredor o comprador, donde generamos toda la información pertinente en tiempo real, dispone de firma digital, genera los contratos digitales y los envía al comprador y a la administración de la empresa. Además, crea los mismos automáticamente en el ERP, agilizando la gestión y minimizando errores.

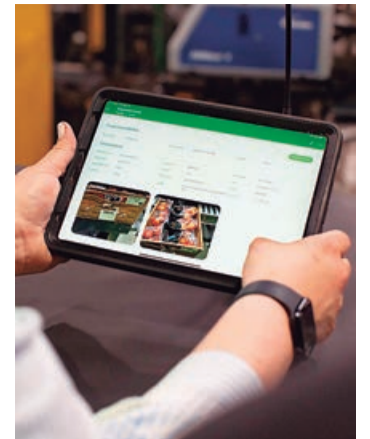
Con el nuevo real decreto, hemos integrado esta funcio-

nalidad con la API que nos ha facilitado la AICA. De este modo, mejoramos la gestión de los contratos de mercancía y cumplimos con la legislación vigente.

VF. Gregal lleva más de 20 años transformando las últimas novedades tecnológicas en soluciones para sus clientes. Tras tantos años, ¿qué es lo que más le ha llamado la atención y cuál ha sido, desde su punto de vista, el cambio más importante?

JH. Uno de los cambios más significativos en cuanto a la visión de la tecnología para nuestros clientes, ha sido la adopción e implementación de tecnologías digitales y automatización en todas las etapas de la cadena de suministro hortofrutícola.

Con la incorporación a puestos directivos de personas más jóvenes y con una alta cualificación, hay un cambio en el paradigma de la toma de decisiones estratégicas, pasando de la intuición a la obtención de la información precisa en el momento oportuno para ayudarte a tomar la mejor decisión.



FreshCloud™ puede consultarse desde cualquier dispositivo. / AGROFRESH

FreshCloud™, controlar la calidad y trazabilidad en una única plataforma

► AGROFRESH.

En la era digital y tecnológica en la que vivimos, diversos sectores ya se han beneficiado de la implementación de nuevas aplicaciones informáticas y tecnologías. Estas innovaciones han revolucionado la forma en que se gestionan y supervisan los procesos de control de calidad y la trazabilidad, permitiendo a las empresas garantizar la calidad de sus productos y servicios en toda la cadena de suministro.

Fruto de la aplicación de la tecnología en los procesos de producción de la fruta y verdura nace FreshCloud™, la plataforma digital de AgroFresh. Creada por profesionales con más de 40 años de experiencia global en la industria postcosecha, FreshCloud™ es una herramienta digital personalizable que facilita la eficiencia y sostenibilidad en la cadena de suministro.

FreshCloud™ Inspection impulsa la precisión en todas las operaciones, proporcionando inspecciones de calidad optimizadas y objetivas, y con una visibilidad inteligente de los datos de principio a fin. FreshCloud™ Inspection ofrece la oportunidad de compartir informes automatizados en tiempo real que incluyen fotos para ayudar a las centrales hortofrutícolas a simplificar la comunicación durante sus operaciones y en toda la cadena de valor. Se trata de una plataforma personalizable y escalable según las necesidades de los usuarios, que incluso puede dar acceso a colaboradores desde cualquier dispositivo, móvil o tablet.

Los clientes de FreshCloud™ se benefician de diversas características que ofrece la plataforma, como el acceso en tiempo real a la calidad de la fruta, lo cual facilita la toma de decisiones sobre el destino y posibles correcciones en futuras entregas, la trazabilidad completa desde el campo hasta el consumidor final, junto con su funcionalidad analítica que permite comparar datos con años anteriores, diferentes fincas y proveedores, entre otros aspectos relevantes. Por último, en cuanto a la gestión de la venta final, la plataforma compara las características de cada lote de fruta con las especificaciones definidas de cada cliente para suministrar una transacción exitosa.