

3 Sandía y melón

La campaña de melón y sandía da sus primeros pasos con buen producto y precios bajos

citrosol
stay fresh with innovation

Más info. en Suplemento, Actualidad (23) y contraportada

9 Hemisferio sur

Las estimaciones de cosecha del hemisferio sur reflejan un ligero descenso de producción

valencia fruits

23 de abril de 2024 • Número 3.064 • Año LXII • Fundador: José Ferrer Camarena • 4,75 euros • www.valenciafruits.com

SEMENARIO HORTOFRUTICOLA FUNDADO EN 1962



El valor de la importación española de frutas y hortalizas frescas durante los meses de enero y febrero ha ascendido 802 millones de euros. / ARCHIVO

El valor de la importación hortofrutícola crece un 26%

Las importaciones españolas mantienen la tendencia alcista de los últimos ejercicios

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La tendencia de la importación hortofrutícola española sigue al alza, en la misma tónica registrada durante los últimos años. El valor de la importación en los meses de enero y febrero de este año se ha situado en 802 millones de euros, con un crecimiento interanual del 26%, frente a unas exportaciones que crecieron sólo un 1% y totalizaron 3.425 millones de euros.

En cuanto al volumen, durante los dos primeros meses del año, la exportación española de frutas y hortalizas creció un 6,5% respecto a enero y febrero de 2023, totalizando 2,29 millones de toneladas, mientras las importaciones registraron un mayor crecimiento, del 10,5%, situándose en 698.083 toneladas, según datos del Departamento

de Aduanas e Impuestos Especiales procesados por Fepex.

La exportación de hortalizas en enero y febrero de 2024 se ha situado en 1,3 millones de toneladas, con un crecimiento interanual del 15%, mientras que el valor no se ha incrementado, ha sido prácticamente el mismo que en los dos primeros meses de 2023, con un 0,6% más y 1.964 millones de euros. Esto supone un descenso del precio medio de exportación del 12%, situándose en 1,49 euros/kilo.

La comercialización exterior de frutas se ha situado en 974.511 toneladas (-3%) por un valor de 1.461 millones de euros (+2%). El precio medio ha mejorado un 5% y se ha situado en un valor de 1,50 euros/kilo.

En cuanto a la importación, en los dos primeros meses del año las

hortalizas crecen con más fuerza, un 17% respecto al mismo periodo de 2023, totalizando 402.758 toneladas por un valor de 323 millones de euros, con un 36% más. La importación de frutas subió un 2,6% totalizando 295.325 toneladas, por un valor de 479 millones de euros, un 20% más.

ÚLTIMA DÉCADA

El crecimiento de las importaciones es una tendencia continuada durante los últimos ejercicios. Así lo demuestra el análisis de la importación española de frutas y hortalizas en los últimos diez años, realizado por Fepex en base a los datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

En este periodo, la importación hortofrutícola española ha registrado un fuerte crecimiento, tanto la procedente de fuera de

Europa, con un 110% más, totalizando 2,13 millones de toneladas, como la procedente de los países europeos, que aumentó un 33%, alcanzando un volumen de 1,98 millones de toneladas.

En conjunto, las compras totales de frutas y hortalizas frescas han experimentado un crecimiento del 64% durante la última década, pasando de 2,5 millones de toneladas a 4,1 millones.

Los datos muestran, según Fepex, un notable dinamismo en el mercado de importación español, en la mayoría de las frutas y hortalizas, preocupando especialmente el crecimiento en productos de gran arraigo en nuestro territorio, como el tomate, cuya importación creció un 28% en los últimos diez años, pasando de 148.624 toneladas en 2013 a 189.074 toneladas en 2023.



Esta semana

- 4 La exportación de tomate de Marruecos a la UE ha crecido un 42% en los últimos diez años
- 5 El CGC denuncia "amenazas y chantajes" de Sudáfrica a la Unión Europea
- 7 La nueva orden de módulos fija una rebaja general del 15% en el IRPF 2023
- 11 Problemas para contratar a los 20.000 temporeros que Aragón necesita en la campaña de fruta



ÍNDICE

Agrocomercio:	3
Agrocultivos:	9
Agrocotizaciones:	18
Empresas:	23



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 ORONOZ

■ nerea.rodriguez@valenciafruits.com

JULIA LUZ GOMIS

■ julia.luz@valenciafruits.com

ALBA CAMPOS TATAY

■ alba.campos@valenciafruits.com

Red de corresponsales

■ corresponsales@valenciafruits.com

Preimpresión

RAFAEL CABO CORTELL

■ preimpresion@valenciafruits.com

**Administración
y Suscripciones**

ANA MARÍA AGUILAR MELIÁ

■ administracion@valenciafruits.com

■ suscripciones@valenciafruits.com

Publicidad

Directora de Marketing y Publicidad

ROCÍO FERRER ORTIZ

■ info@valenciafruits.com

LUCÍA GARCÍA COLINÓ

GIANLUCA PIGNATELLI

VICENT ESCRIG ANGLÉS

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

La IA y el Big Data revolucionan el campo

Por GONZALO GAYO

La Inteligencia Artificial (IA) y el Big Data (BD) llaman a las puertas de la agricultura para protagonizar una auténtica revolución que marcará un nuevo tiempo. Muchos de los problemas que hoy quitan el sueño a los agricultores serán historia. Las nuevas tecnologías procesarán millones de datos para optimizar las soluciones en las cosechas y redundarán en una mejora de la renta agraria. La ciencia ficción da paso a una realidad que precisa ser implantada en la agricultura con el apoyo de las administraciones y la inversión privada.

El análisis de datos, imágenes de satélite, drones y cámaras de campo, permiten a los sistemas de IA un sinfín de respuestas a los agricultores. Podrán identificar patrones de enfermedades y plagas en los cultivos, permitiendo a los agricultores tomar medidas preventivas antes de que se produzcan daños significativos, incluida la seguridad ante los crecientes robos. También, la predicción precisa del clima, sequías y plagas, así como la aplicación precisa de insumos y agua, mejorarán las cosechas y la productividad. Se realizarán tratamientos adecuados y controles con drones y sensores. La planificación y venta de la producción obtendrá condiciones más ventajosas, al mejor postor, evitando el yugo que ejercen hoy las grandes cadenas de distribución. La IA y los algoritmos que analizan datos e imágenes aportarán soluciones para la mejora de la calidad y salud de cada planta, indicando con precisión los nutrientes y tratamientos que necesita en cada momento.

Las nuevas tecnologías nos permitirán un control más eficiente y preciso de las importaciones que no cumplen con la normativa fitosanitaria europea y que deberá implementarse en cada puerto, empezando por Rotterdam. También nuestras cosechas accederán a un comercio electrónico y ventas directas al consumidor que mejore la renta de los agricultores con la creciente demanda de entregas *just in time* y de la huerta a la mesa, para productos en fresco. Gracias a la IA y el Big Data los agricultores locales y consumidores mantendrán un diálogo permanente y en tiempo real para abastecer de productos alimenticios cercanos a su ubicación lo que favorecería el desarrollo de la huerta de Valencia. Se estima que la ineficiencia a la hora de conectar la oferta mundial de alimentos con la demanda provoca que se pierdan apro-

ximadamente un tercio de los alimentos del mundo.

La revolución digital necesita de datos precisos y de la implantación de tecnología con el apoyo del talento de las universidades y de la administración valenciana a la agricultura tradicional. Cada agricultor dispondrá en tiempo real un diagnóstico preciso sobre factores críticos como la humedad del suelo, la necesidad de agua, predicciones meteorológicas e incluso sobre los clientes que mejor pagarán su cosecha en tiempo y forma. También mejora la biodiversidad con el control sobre la salud de las abejas y la polinización y un uso eficiente del agua y la reducción de la contaminación.

Tenemos los mejores agricultores que atesoran una sabiduría milenaria. Disponemos del talento acreditado de las universidades públicas y privadas, así como centros de investigación como Ainia e IVIA, y de una administración propia que puede dedicar recursos para invertir en la agricultura para el siglo XXI. Es cuestión de voluntad para afrontar este gran reto.

La reconversión tecnológica de la agricultura dará respuesta a las principales causas de la crisis agraria en la actualidad y por la que se manifiestan los agricultores. Es por ello que hay que empezar a dar pasos para que los más jóvenes lideren la revolución del IA y el Big Data en una gran alianza con las universidades, administraciones y Europa. Necesitamos que la formación llegue al campo y se destinen incentivos para emprendedores que lideren un relevo generacional urgente y necesario. También se precisa de la inversión privada con los incentivos que reclama el Ayuntamiento de Valencia al Gobierno de España aprovechando la condición de Valencia como capital verde europea en 2024. Es una oportunidad para que la milenaria huerta de Valencia lidere una revolución tecnológica con el tratamiento de miles de datos.

Los expertos apuntan que necesitamos más datos obtenidos del campo para construir modelos de predicción. Las universidades están capacitadas para construir un modelo para la huerta de Valencia, y en cultivos como cítricos, que nos permita aprender de aciertos y errores para implantar la revolución inteligente de la agricultura en la Comunitat Valenciana.

Otro de los beneficios de la IA y la gestión de datos será en la gestión del agua y el diseño óptimo de un Plan Hi-

drológico Nacional para los próximos 30 años. En tiempos de escasez de agua los sistemas de inteligencia artificial han integrado algoritmos capaces de calcular la demanda hídrica de los cultivos y mejoran la eficiencia con un descenso de la demanda de agua de hasta un 65%. Los sistemas de riego basados en IA pueden ajustar automáticamente la cantidad y el momento del riego según las condiciones climáticas locales, el tipo de suelo y las necesidades específicas de los cultivos. Reducción que también se aprecia para fitosanitarios y fertilizantes controlados por sistemas informáticos con una precisión de hasta el 95%.

La incorporación de las nuevas tecnologías viene de la mano de nuevas fuentes de energía renovable como la solar, dando autonomía a los equipos en el riesgo, fertilización y tratamiento de plagas de forma precisa, optimizando recursos y facilitando datos en tiempo real vía satélite.

Desde Bruselas señalan que existen ayudas y apoyo para la mejora de la productividad del campo con la integración de las nuevas tecnologías con equipos inteligentes que facilitan la reducción de los gastos variables de cultivo. Es preciso que los agentes implicados en la digitalización del campo estudien y analicen las necesidades de los productores y su viabilidad y ayuden a los agricultores para su implantación. De hecho, la agricultura de precisión está experimentando un auténtico 'boom de startups'. Las nuevas tecnologías permitirán situar a la Unión Europea en la vanguardia de la innovación aplicada a la agricultura, incluidas las nuevas técnicas genómicas, si se pasan de las palabras a los hechos.

Durante la presidencia española de la UE, en el último semestre de 2023, se asentaron las bases de una revolución digital para la agricultura europea que dé respuesta a la transición hacia un sistema agroalimentario más sostenible y que permita hacer frente a los efectos del cambio climático. El abastecimiento de alimentos seguros, nutritivos y en calidad y en cantidad suficiente es un reto global. La población mundial alcanzará los 9.700 millones de personas en 2050 y sin duda, la IA y el Big Data puede ayudarnos a incrementar la producción con los recursos disponibles y acabar con la hambruna que mata más de 2,5 millones de niños en el mundo.

LA PLANTA BAJA

LUISFU



Agrocomercio

La campaña de melón y sandía da sus primeros pasos con buen producto y precios bajos

Durante abril los valores en origen no están cubriendo los costes de producción

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La campaña del melón y la sandía ha dado sus primeros pasos con “muy buen producto” debido a las condiciones favorables del clima, aunque con malas perspectivas para los productores debido al flojo tirón de venta en los lineales europeos y a unos precios en origen que no cubren los de producción.

En el mes de abril, los productores han comenzado a recolectar los primeros melones y sandías de la temporada, un producto que ha arrancado con “muy buena calidad” debido a las buenas condiciones climáticas de la Navidad, periodo en el que se plantaron. Así lo ha explicado el responsable del sector de frutas y hortalizas de la Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos (COAG), Andrés Góngora, quien ha precisado que esperan un “mejor rendimiento” y una “mayor producción” que la temporada anterior.

Mientras que las perspectivas de producto son buenas, los productores ponen el foco en los precios en origen con cifras “muy bajas” que no sirven para cubrir los costes de producción y que, en algunos casos, alcanzan los 50 céntimos por kilogramo.



Los primeros melones y sandías presentan una excelente calidad. / ARCHIVO

En esta línea, el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía señala que las primeras sandías de Almería han comenzado a llegar a los consumidores con cotizaciones inferiores a las registradas en las dos campañas precedentes y una excelente calidad. Los volúmenes comercializados en este periodo han sido limitados y no será hasta el mes de mayo cuando la comercialización

de sandía alcance un volumen significativo.

■ LA CAMPAÑA EN HECTÁREAS

Según los datos de la Asociación Agraria de Jóvenes Agricultores (Asaja) en Castilla-La Mancha, comunidad que aglutina el 31% de la superficie de melón y sandía en España, se espera un incremento del 10% en las hectáreas de sandía y una ligera bajada en la de melón, respecto al año an-

terior. En 2023 se plantaron unas 5.600 hectáreas de melón y 3.200 de sandía. La previsión es que el melón siga siendo el producto sembrado mayoritariamente esta temporada en Castilla-La Mancha, si bien la sandía podría igualar a la producción del melón este año, siempre y cuando la climatología no dé ninguna sorpresa.

No obstante, a juicio del responsable de COAG, Andrés Góngora, en términos generales, la superficie de ambos cultivos se va a mantener “igual” que el año pasado aunque “sí se va a registrar alguna variación en la extensión de las distintas variedades de estas frutas”. En concreto, en el caso de la sandía, ha perdido superficie la ecológica y la mini e incluso la negra con semillas, mientras que ha ganado espacio la variedad blanca con semillas, que se está convirtiendo, según el representante de la organización agraria, en la “reina de las sandías”.

La tendencia se repite en el melón, pues se sigue fortaleciendo el melón gordo y el Piel de Sapo, destinados al mercado nacional, mientras que se pierde en superficie para la variedad de los melones tipo Galia y

el Cantaloup. Los últimos datos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA), muestran que, en la campaña anterior, se destinaron 15.555 hectáreas en todo el país a la producción de melón y sandía, una cifra un 4,1% más baja que la del año anterior.

■ COMERCIO EXTERIOR

El arranque de la campaña ha estado marcado por la entrada de melones y sandías de terceros países y por la falta de salida del producto nacional al mercado europeo y sus lineales, que suelen optar por la compra de calibres menores a los 5 kilogramos, mientras que los de mayor se reservan al nacional.

Sobre el primer factor, el responsable de COAG ha apuntado que los países de fuera de la Unión Europea han estado vendiendo “muchísima” sandía durante el mes de marzo, procedente, sobre todo, de regiones como Senegal, Mauritania y Malí y de Brasil, “muy presente” en la importación de melón.

■ CONSUMO DEBILITADO

En los últimos años, el consumo de melón y sandía ha experimentado un leve descenso que el responsable de COAG atribuye, en concreto en las dos anteriores campañas, a los elevados precios con los que los consumidores se han encontrado de estas frutas en los lineales.

Góngora ha defendido que el consumo de sandía es “muy bueno”, sin embargo, los supermercados les han aplicado unos precios de venta que “no están justificados” y que han provocado, a su juicio, que su ingesta haya pasado de los 9,46 kg/per cápita en 2020 a los 7,06 kg/per cápita el año anterior, según datos del MAPA.

Fruit Attraction São Paulo, testigo del potencial hortofrutícola brasileño

Se espera que los negocios gestados en la feria brasileña generen 1.000 millones de reales en un año

► VF. REDACCIÓN.

La primera edición Fruit Attraction en Brasil, celebrada en la Expo de São Paulo entre el 16 y el 18 de abril, reunió a toda la cadena productiva del sector, con la presencia de 45 países y 8 estados brasileños (São Paulo, Bahía, Pernambuco, Rio Grande do Norte, Maranhão, Pará, Espírito Santo y Paraná) y la asistencia de 12.000 visitantes.

Según cifras proporcionadas por la organización, Fruit Attraction São Paulo reunió a más de 300 marcas expositoras de 15 nacionalidades (Francia, Holanda, Italia, Portugal, Grecia, España, Argentina, Chile, Uruguay, Estados Unidos, Nueva Zelanda, Egip-

to, Turquía e Israel), además de Brasil, lo que demuestra el carácter internacional del evento y el atractivo del mercado nacional.

“Fruit Attraction São Paulo nace como la feria internacional de referencia para el mercado hortofrutícola del hemisferio sur, alternando y armonizando con Fruit Attraction Madrid, que es el evento líder en el hemisferio norte. Esta feria será el punto de encuentro no sólo de los productores de todos los estados brasileños sino también de los países latinoamericanos. Desde Ifema Madrid estamos orgullosos de poder contribuir al crecimiento del mercado hortofrutícola local y de poder compartir nuestro *know-*

how especializado para ello”, afirma Jaime Martín, director de Expansión Internacional de Ifema Madrid.

Sobre el futuro del certamen Mauricio Macedo, director general de Fiera Milano Brasil, coorganizador del evento, afirma que “ya hemos notado un gran número de visitantes interesados en participar como expositores en la próxima edición y un alto índice de solicitudes de renovación, así como un aumento en el área de los que ya han expuesto con nosotros este año”.

La próxima edición aumentará de tamaño, ocupando dos pabellones de la Expo de São Paulo. “Sabíamos que esta primera edi-



La primera edición Fruit Attraction Brasil acogió a 12.000 visitantes profesionales. / FA

ción sería muy buena debido a la tradición brasileña y a la exitosa experiencia de Ifema Madrid, que han sido grandes impulsores y que sin duda nos ayudarán a organizar una feria aún mejor el año que viene. Nuestras expectativas son ya muy altas”, añade Macedo.

■ NUEVOS NEGOCIOS

El resultado de Fruit Attraction São Paulo es un reflejo del buen momento que vive Brasil en el escenario mundial. El país batió un récord de exportación de frutas en 2023, con un aumento del 26%

en las ventas en comparación con 2022, alcanzando la marca de 1.200 millones de reales, según Abrafrutas.

En colaboración con la Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Apex), la feria también contó con el Programa de Compradores Internacionales, que reunió a compradores de 33 países diferentes y celebró más de mil reuniones de negocios durante los tres días de la feria, lo que debería generar ventas por valor de mil millones de reales en los próximos 12 meses.

La exportación de tomate de Marruecos a la UE ha crecido un 42% en los últimos diez años

La competencia marroquí centró el comité de tomate de Fepex y el grupo de contacto de España, Francia e Italia celebrado en Almería

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La competencia del tomate de Marruecos, cuyas exportaciones al mercado comunitario han crecido un 42% en los últimos diez años, y un 221% al mercado español, impulsando la reducción de la producción en la UE y crisis de precios continuas, fue uno de los principales temas abordados en el comité de tomate de Fepex y en el grupo de contacto de España, Francia e Italia, que se reunieron la semana pasada en Almería. Una competencia que los representantes de este sector han calificado de "desleal".

En ambas reuniones se puso de manifiesto, por parte de Fepex, la necesidad de que se apliquen las medidas de salvaguardia previstas en el Acuerdo de Asociación de la UE con Marruecos, considerando que se están cumpliendo íntegramente las condiciones previstas en dicho acuerdo para su activación. Es decir, perturbaciones en el mercado comunitario y un perjuicio grave para el sector productivo, considerando, además, que el régimen de precios de entrada, cuya finalidad es garantizar unas cotizaciones mínimas en el mercado comunitario de importación, no está siendo efectivo, por las concesiones realizadas a Marruecos en el método de cálculo del valor estándar de importación. La necesidad de equilibrar las condiciones de competencia es una prioridad para el sector del tomate europeo, que año tras años pierde competitividad y se



El tomate europeo se está viendo desplazado del mercado comunitario. / ARCHIVO

está viendo desplazado del mercado comunitario.

Las perturbaciones graves en el mercado comunitario se reiteran cada campaña y en la actual, desde el mes de enero, se está sufriendo una fuerte caída de las cotizaciones en todas las especialidades. En cuanto a la importación de tomate procedente de Marruecos, en la UE ha crecido un 42% en los últimos diez años, pasando de 345.416 toneladas en 2014 a 491.908 en 2023, (frente a una cuota preferencial de 285.000 t), mientras que, en estos diez años, la exportación española a la UE ha caído un 43%, descendiendo de 786.598 toneladas en 2014 a 448.004 en 2023, según datos de Eurostat. Además, según señalan desde las Cooperativas Agro-alimentarias, Marruecos se ha hecho con el mercado del Reino Unido, donde las compras a España en

10 años han pasado de 130.000 toneladas a 62.000, mientras que las importaciones desde Marruecos pasaban de 30.000 a las actuales 130.000 toneladas.

En el mercado nacional, según datos de Aduanas procesados por Fepex, la importación de tomate marroquí ha crecido un 221% en los últimos diez años, pasando de 18.045 toneladas en 2014 a 57.926 en 2023.

El comité de tomate de Fepex reunido en Almería y constituido por responsables de las asociaciones integradas en las que la producción y comercialización de tomate es de las más importantes: Coexphal (Almería), Proexport (Murcia), Fexphal (Alicante) y Fedex (Canarias), eligió también al nuevo presidente de dicho comité, que será Juan Jesús Lara, socio de Coexphal.

En el grupo de contacto de tomate de Francia, Italia y España,

Las perturbaciones graves en el mercado comunitario se reiteran cada campaña y en la actual, desde el mes de enero, se está sufriendo una fuerte caída de las cotizaciones en todas las especialidades

que también tuvo lugar en Almería, junto a la creciente competencia marroquí que amenaza a la producción comunitaria, se analizó como otra de las principales amenazas, la reducción de las herramientas fitosanitarias para hacer frente a las plagas. Sobre este aspecto, Fepex considera imprescindible igualar las condiciones de disponibilidad y uso con los países terceros competidores directos en el mercado de la UE.

En el grupo hispano-franco-italiano de tomate, creado en el marco del Comité Mixto, intervinieron por parte de España, responsables de Fepex y de las asociaciones integradas; de las organizaciones agrarias y de Cooperativas Agro-alimentarias, junto con los consejeros del ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación en Roma y en París, Gonzalo Eiriz y Miguel Riesgo respectivamente. Por parte italiana participaron responsables de distintas coo-

Análisis de la actual campaña

El encuentro celebrado en Almería sirvió también para intercambiar información sobre el mercado de tomate en la campaña 2023/2024. Cooperativas Agro-alimentarias-Coexphal destacó que la evolución de los precios en España estuvo muy marcada por las fluctuaciones térmicas, registrándose precios muy superiores a los medios en el primer trimestre, pero que cayeron a principio de diciembre hasta situarse muy por debajo de las cotizaciones de las campañas anteriores a partir del comienzo de 2024. El balance que hace el sector es menos positivo que en la anterior campaña, con un incremento de la producción del 7%, pero menores precios (-22%) y facturación (-17%), y unos costes que siguen estando un 20% por encima de los que se asumían hace dos años, según datos de Almería, que representa más del 60% del volumen exportado de tomate por España. De cara a la campaña de primavera española se espera un ligero crecimiento de la superficie que será más notable en el caso de ecológico. ■

perativas hortofrutícolas y del ministerio de Agricultura, Soberanía Alimentaria y Forestal. Y la delegación francesa estuvo encabezada por responsables de la Asociación de Organizaciones de Productores de Tomate y Pepino y los consejeros del ministerio de Agricultura y Seguridad Alimentaria en Roma y en Madrid. La reunión del grupo de contacto concluyó con visitas técnicas a invernaderos.

Interpera 2024 pone el foco en las visitas técnicas

El programa de esta edición, que se celebrará en Portugal, combinará intercambio de conocimientos y visitas a empresas

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Interpera 2024 reunirá al sector internacional de la pera del 26 al 27 de junio en Óbidos, Portugal. Además del día principal de la conferencia, los organizadores han preparado unas visitas técnicas imperdibles. Los participantes aprenderán sobre el cultivo y conservación de la pera portuguesa. El programa será una combinación de intercambio de conocimientos y visitas a empresas.

Los participantes de Interpera 2024 serán trasladados al corazón de la región peral de Rocha, en la zona conocida como Oeste, donde se concentra el 90% de la producción. La jornada técnica (26 de junio) arrancará con una primera empacadora, organización de productores multifrutícolas, en pleno proceso que mostrará sus

equipos con las más modernas líneas de conservación, calibración y empaque.

La jornada también incluirá la visita de una segunda empacadora, dedicada a peras y manzanas, concepto habitual en la región Oeste. Los participantes podrán descubrir equipos innovadores de conservación en atmósfera dinámica controlada, que constituye uno de los valores añadidos de Pera Rocha.

Además de los huertos circundantes que se verán a lo largo del camino durante todo el día, antes del almuerzo los participantes caminarán por un huerto de peras de Rocha, donde tendrán un estrecho contacto con el sistema de producción y las mejores prácticas culturales.

Las visitas de la tarde se centrarán en la innovación con la vi-

sita del INIAV, el Instituto Nacional de Investigaciones Agrarias y Veterinarias. Es el laboratorio estatal de agricultura, silvicultura y desarrollo rural. El INIAV está dividido en 11 polos de innovación en Portugal, y el visitado, en Alcobaça, está dedicado a la Investigación en Fruticultura. En el caso de la pera, el instituto llevó a cabo actividades de investigación, entre otras, sobre la producción óptima y el grado de fruta en un entorno cambiante, o sobre la capacidad antioxidante.

En las mismas instalaciones, COTHN, (Centro Operativo e Tecnológico Hortofrutícola Nacional), presentará proyectos de investigación relacionados con la pera en Portugal. COTHN es una organización cuya misión es promover el desarrollo del sector hortofrutícola, mediante



Interpera 2024 se celebrará del 26 al 27 de junio en Óbidos, Portugal. / INTERPERA

el desarrollo de la investigación aplicada, la mejora del nivel de conocimiento y la profundización de las alianzas.

Por la tarde también se visitará el monasterio de Alcobaça, porque Interpera no sólo se trata de compartir conocimientos sobre el cultivo de la pera sino también de ofrecer una muestra del patrimonio cultural del país anfitrión. De hecho, el patrimonio de los monjes de Alcobaça va mucho más allá de la magnífica construcción patrimonial de la UNESCO: desempeñaron un papel decisivo en la agricultura y en las instalaciones hidráulicas de la Región Oeste.

El segundo día de Interpera (27 de junio) será el de la conferencia, con mesas redondas sobre el balance de la pasada campaña, las previsiones y la evolución del mercado. Se dará un tiempo para centrarse en el agua y otro en la salud del suelo. Por último, la conferencia terminará con dos sesiones orientadas al futuro con una presentación sobre el clima y otra sobre las perspectivas de las nuevas tecnologías.

La plataforma de entradas para Interpera 2024 está abierta en www.interpera.org con una tarifa especial "Early Bird" que estará vigente hasta el viernes, 3 de mayo.

El CGC denuncia “amenazas y chantajes” de Sudáfrica a la UE

El Gobierno sudafricano ha anunciado una posible llamada a consultas contra la Unión Europea cuestionando la normativa comunitaria de importaciones de cítricos

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El Comité de Gestión de Cítricos (CGC) augura “poco recorrido” a la llamada a consultas que el Gobierno de Sudáfrica ha anunciado que iba a iniciar contra la UE. Esta acción, que según la misma fuente, “se lanza como amenaza velada previa de un Panel en la OMC, cuestiona la normativa comunitaria que regula las importaciones de cítricos procedentes de países terceros para evitar la presencia en tales partidas de Mancha negra (*Citrus Black Spot* —CBS— o *P. citricarpa*)”. Desde el CGC también señalan que no se trata de un reglamento nuevo, con esas mismas condiciones Sudáfrica ha liderado durante los últimos tres años el ránking de rechazos europeos en frontera por la presencia de esta enfermedad hasta 2023, ejercicio en el que se batieron todos los récords y se alcanzó la mayor cifra de interceptaciones por causa de esta plaga (51).

“El problema no es la normativa, es su incumplimiento reiterado. Lo único que pretenden los sudafricanos es evitar males mayores. Se trata de un chantaje previo, de una acción amenazante y disuasoria para frenar que, como hace EEUU, la Comisión les exija los fungicidas eficaces que ya deberían estar usando, que los envíos a la UE se realicen solo desde zonas exentas o, sencillamente, para retrasar una posible decisión sobre un cierre automático cuando los problemas vuelvan a repetirse esta próxima campaña”, señala la presidenta del CGC, Inmaculada Sanfeliu.

Desde el Comité de Gestión de Cítricos señalan que en el comunicado oficial publicado por



El comercio de cítricos entre Europa y Sudáfrica sigue en el punto de mira. / ARCHIVO

el ejecutivo de Cyril Ramaphosa “se aducen, de hecho, pocos razonamientos técnicos para justificar que esta normativa tenga supuestamente vocación proteccionista. Por el contrario, en el enunciado de esta nota se reconoce abiertamente un factor de competitividad comercial claro, como lo es que la citricultura de este país “no puede permitirse” —se dice literalmente— lo que esta regulación implica. El gobierno sudafricano se refiere así a los costes vinculados fundamentalmente al uso de los tratamientos contra esta enfermedad que se sabe que son eficaces (las estrobilurbinas)”.

“El hecho de que sean más caros no es motivo para no tratar ni para hacerlo con lo más económico y poco efectivo ni, por supuesto, para ceder al chantaje eliminando las medidas en origen

(tratamientos e inspecciones)”, asegura Sanfeliu. La presidenta del CGC contrasta esta situación con la regulación que EEUU impone y que prohíbe la importación de cítricos de todas las zonas de Sudáfrica donde esté declarado el CBS. “La UE es mucho más permisiva con Sudáfrica que EEUU. Sin embargo, Sudáfrica acata sin rechistar la normativa americana y cuestiona la comunitaria de manera continuada”, asegura.

La acción anunciada ahora —según explica el CGC— “es similar a la presentada en julio de 2022 también por el ejecutivo sudafricano.

En aquella ocasión sí se actuó contra una regulación específica reciente, la que impuso la UE a Sudáfrica y a otros países afectados por la plaga de cuarentena Falsa polilla: la aplicación de un

Desde el CGC explican que “el problema no es la normativa sino su reiterado incumplimiento”

tratamiento de frío en tránsito. Entonces la reacción de las autoridades sudafricanas fue casi inmediata a la petición de su sector y a la propia publicación en el DOUE de la norma”.

“En el caso que nos ocupa, por contra, la Citrus Growers Association lleva reclamando tal acción desde, al menos, agosto del año pasado y es ahora cuando su ejecutivo, de cara al inicio de la campaña de importaciones del cono sur, se decide a actuar. A diferencia de la anterior, la presente acción ante la OMC no es contra ningún reglamento nuevo sino que cuestiona una regulación ya en vigor desde hace años. Tampoco es la primera vez que Sudáfrica actúa así. En 2014 y por causa de la normativa europea contra la Mancha negra ya promovió —o dijo promover— una llamada a consultas idéntica. Ninguna ha tenido repercusión alguna”, apunta el Comité de Gestión de Cítricos.

El CGC desmiente los dos únicos argumentos técnicos a los que alude la citada nota oficial. De un lado, se cita la enfermedad como una infección que provoca “imperfecciones cosméticas en la fruta afectada”. Muy al contrario, la comunidad científica describe esta enfermedad como el hongo más peligroso y dañino en cítricos, puesto que provoca

lesiones necróticas que hacen inviable su salida comercial en fresco. Tal afección sería particularmente grave para la citricultura española, que es líder mundial en exportación de cítricos en fresco.

Del otro, el ejecutivo sudafricano aduce también en su comunicado que “los principales científicos del mundo demuestran que la CBS no puede transmitirse a través de la fruta”. Una aseveración que, desde el CGC aseguran “es una verdad a medias o una falsedad, directamente. No hay duda de que la importación de material vegetal de cítricos sería la vía más probable de entrada de esta enfermedad, pero la importación de frutos no deja de ser una vía posible y moderadamente probable según el Panel de Sanidad Vegetal de la EFSA. Un riesgo que se ve agravado y se convierte en altamente probable por dos factores: por el elevado número de interceptaciones a pesar del bajo porcentaje de muestreo que ya se da en la UE y por el elevado volumen de cítricos importado desde Sudáfrica en la actualidad, entre 850.000 y 950.000 toneladas si hablamos de la UE más Reino Unido (volumenes a los que debe sumársele las importaciones de otros países con presencia de CBS)”.

La credibilidad en este terreno de Sudáfrica o de la CGA es, a juicio de Sanfeliu, “cuestionable”, y recuerda a este respecto que durante lustros ambos defendieron que la CBS no podría aclimatarse al mediterráneo. En 2019, sin embargo y por la vía de los hechos, Túnez —con el mismo clima mediterráneo que España— declaró su presencia.

Exigen retirar una campaña que usa la imagen de una naranja podrida

Diferentes entidades han mostrado su indignación por la depreciación de la imagen de uno de los productos más representativos de la economía valenciana

► VF. REDACCIÓN.

Las Cámaras de la Comunitat y la Asociación Valenciana de Agricultores (AVA-Asaja) han emitido sendos comunicados para mostrar su indignación y pedir la “retirada inmediata” de la campaña ‘Los mercados mueren’, lanzada el 16 de abril por Justicia Alimentaria, cuyo elemento principal es una naranja podrida.

Según las Cámaras, esta campaña “daña seriamente la imagen de uno de los productos más representativos de la economía valenciana” al mismo tiempo que “no aporta nada al mensa-

je de la campaña de la ONG, su utilización es completamente arbitraria, mientras que supone una agresión a un producto que precisamente es uno de los más consumidos en los mercados públicos municipales, que son el objeto de defensa de la campaña de la ONG”.

Por su parte, el presidente de AVA-Asaja, Cristóbal Aguado, advierte que este tipo de propaganda “puede dañar gravemente el consumo de naranja en plena campaña al depreciar la calidad de las frutas nacionales. Nos sienta muy mal que se utilicen varias frutas en estado de putre-

facción para tratar de revitalizar los mercados”.

■ FRUTA ESTANDARTE

España es el sexto mayor productor de cítricos del mundo. En la última campaña de 2023, se han producido 5,7 millones de toneladas de cítricos, de los cuales 3 millones de toneladas se han destinado a la exportación, lo que supone un valor superior a los 3.500 millones de euros.

La Comunitat Valenciana no sólo es la primera región española exportadora de frutas, (con un 36% de las exportaciones españolas) sino que las naranjas



La campaña se ha distribuido en Valencia, Barcelona, Madrid, Bilbao, Sevilla y Zaragoza, y cuenta con el apoyo y la financiación del Gobierno. / JUSTICIA ALIMENTARIA

exportadas suponen el 80% de todas las exportadas por España. La exportación valenciana de naranjas en 2023 generó una facturación de 2.151 millones de euros, siendo Europa su principal mercado, con Alemania como primer destino de las exportaciones.

La naranja ha sido imagen de España en ocasiones tan importantes como en el mundial de fútbol de 1982. Es uno de los

productos españoles con mayor reconocimiento internacional y esta campaña daña seriamente su imagen.

■ REVITALIZAR LOS MERCADOS CON... ¿FRUTAS PODRIDAS?

La campaña ya distribuida en Valencia, Barcelona, Madrid, Bilbao, Sevilla y Zaragoza, expone junto al lema ‘Reclama tu mercado para que sea público, local, justo y verde’ una naranja, una pera y un limón en avanzado estado de descomposición que y cuenta con el apoyo financiero del ministerio de Derechos Sociales, Consumo y Agenda 2030 y del ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación.

En este punto, Aguado recalcó que “el ministerio debería invertir en mejorar los mercados sin la necesidad de hundir o menospreciar, mediante campañas de mal gusto, otros sectores nacionales que trabajan para obtener la mejor calidad en sus productos. Nos queda claro como el Gobierno no sólo no ayuda a los agricultores, sino que, además, como demuestra este caso, no duda en apoyar económicamente iniciativas que nos perjudican”.

OPINIÓN

Cooperativas, mercado y valores



Por CIRILO ARANDIS (*)

En el marco de la argumentación, es habitual utilizar símiles e historias que ejemplifiquen y/o ilustren la tesis o el discurso que pretendemos defender. Si hablamos, por ejemplo, de la dicotomía entre la economía de mercado y la economía planificada, existe un relato frecuente en el que sucede que, tras la realización de un examen en una clase, a todos los alumnos se les pone la misma nota, con independencia de la brillantez de su ejercicio. Si bien para algunos esto puede entenderse como un hecho solidario, equiparando la nota del que más ha estudiado con la de aquel que menos se ha esforzado, otros encuentran el problema de que este sistema desincentiva el esfuerzo y concede ventaja a quien peor se ha preparado el ejercicio, siendo la consecuencia final que nadie estudia y que baja la nota media. Quienes utilizan estos argumentos, desaconsejan la puesta en marcha de escenarios colectivos y abogan por la individualidad y por el éxito a partir de los propios logros. Sin embargo, estos argumentos tienen sus matices. Traslademos el ejemplo al caso de la actividad, la forma jurídica y la razón de ser de las cooperativas. Bajo los parámetros del ejemplo anterior, el principio cooperativo de “una persona, un voto” no sería una manera de gestionar adecuada. A diferencia de las sociedades de capital, donde mandan las acciones, aunque no participes del día a día del negocio, en el cooperativismo la participación social es democrática y equitativa. Como símil, podríamos mencionar la celebración de las elecciones en los países de nuestro entorno, donde todos los votos de los ciudadanos valen igual, sea cual sea su condición.

En ocasiones, creo que la visión hacia nuestro modelo de empresa viene condicionada por el desconocimiento de los pormenores de su funcionamiento práctico. Hay que decir que todos los socios reciben la misma liquidación, y que eso desincentiva la generación de calidad. Nada más lejos de la realidad, pues es precisamente la calidad uno de los parámetros para el cálculo de la liquidación, la cual se elabora por una serie de tramos y valores previamente acordados por todos los socios. Así, cuantos más kilos de mejor calidad, mejor liquidación. Igual que en el mercado. Y algo positivo tiene que tener nuestra forma de hacer empresa, cuando año tras año se va ampliando la relación de cooperativas que superan el siglo de historia, y que han superado en ese tiempo los distintos avatares por los que la sociedad ha discurrido, las épocas de dificultades y las de bonanza.

Visto lo visto, y haciendo algo de pedagogía, quizás convenga definir qué es una cooperativa. Más allá de la descripción legal que figura en la legislación existente, podríamos decir que es una empresa formada por personas físicas o jurídicas, que se unen de forma voluntaria, para satisfacer necesidades y aspiraciones económicas, sociales y



Las cooperativas son empresas donde, además de los números, las personas y los valores adquieren su protagonismo. / ARCHIVO

culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática. Es decir, antes que nada, se trata de una empresa que compite en el mercado, de igual manera que el resto de empresas que operan en esos mismos mercados a través de otras fórmulas societarias.

La diferencia, no obstante, es que las cooperativas son empresas donde, además de los números, las personas y los valores adquieren un protagonismo de primer orden. Es seguro que esto argumentos fueron de gran valor para que la Asamblea general de Naciones Unidas, proclamase el 2012 como el Año Internacional de las Cooperativas, resaltando su contribución al desarrollo económico y social, especialmente su impacto en la reducción de la pobreza, la creación de empleos y la integración social. De igual manera, cabe reseñar que está dando los pasos oportunos para conmemorar globalmente nuestro modelo con un segundo Año Internacional de las Cooperativas en 2025.

Más allá de mi pasión por el movimiento cooperativo, la labor que desarrollan nuestras entidades es motivo de interés y reconocimiento político. Así, en un informe del Parlamento Europeo del año 2013, sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis, se indicaba que combinan rentabilidad con solidaridad, crean puestos de trabajo estables y de calidad, refuerzan la cohesión social y económica, y finalmente, generan capital social. De igual manera, otro informe del Parlamento Europeo, en esta ocasión del año 2022, sobre una visión a largo plazo para las zonas rurales de la Unión Europea, reconoce la importancia de apoyar las iniciativas de cooperación en el ámbito de la agricultura y la economía social como instrumento clave para el desarrollo rural. El documento llama la atención sobre el papel que desempeñan las cooperativas agroalimentarias en la sostenibilidad medioambiental, económica y social de las zonas rurales, aportando valor a los productos, creando empleo y diversificando la economía local. Finalmente, insta a la Comisión y a los Estados miembros a que

“A diferencia de las sociedades de capital, donde mandan las acciones, aunque no participes del día a día del negocio, en el cooperativismo la participación social es democrática y equitativa”

“En ocasiones, creo que la visión hacia nuestro modelo de empresa viene condicionada por el desconocimiento de los pormenores de su funcionamiento práctico. Hay quien dice que todos los socios reciben la misma liquidación, y que eso desincentiva la generación de calidad. Nada más lejos de la realidad, pues es precisamente la calidad uno de los parámetros para el cálculo de la liquidación”

“Algo positivo tiene que tener nuestra forma de hacer empresa, cuando año tras año se va ampliando la relación de cooperativas que superan el siglo de historia, y que han superado en ese tiempo los distintos avatares por los que la sociedad ha discurrido, las épocas de dificultades y las de bonanza”

“Pese a las dificultades del campo, y digan lo que digan, el sector cooperativo va creciendo generando estrategias que producen sinergias y beneficios para los socios de las cooperativas y para el mundo rural en general. El sol sale para todos, y el mercado está abierto para todos en leal y noble competencia, por lo que todas las opciones son legítimas, incluso para aquellos que vienen para un rato”

fomenten y promuevan las cooperativas en las zonas rurales.

El cooperativismo, por su singularidad con respecto a otros modelos societarios, ha sido también motivo de estudio en el ámbito universitario, desde la vertiente societaria, económica, o como generador de bienes públicos que van más allá de su propia actividad.

Así, cabe mencionar por ejemplo el texto elaborado por el profesor Jos Bijman, de la Universidad de Wageningen (Países Bajos), para un informe de la DG Agri. En él se indicaba que se había constatado que, cuando las cooperativas obtienen una cuota de mercado elevada en un

sector y país determinado, puede aumentar el nivel de precios y reducirse la volatilidad. Igualmente, los agricultores no socios de la cooperativa se benefician de la acción de esta, puesto que las empresas de capital de la competencia, pueden intentar como estrategia mantener o superar el nivel de liquidación de la cooperativa. Además, las cooperativas siguen siendo importantes cara a la reducción de los riesgos de mercado, a favor de los agricultores, sobre todo del riesgo de impago tras las entregas.

Otro objeto de estudio recurrente ha sido la diferencia existente entre el precio que paga una mercantil a un productor

por su cosecha y la liquidación que percibe el socio de una cooperativa como resultado de su acción cooperativizada. Más allá del matiz, lo cierto es que un agricultor individual llega al pacto que estimen oportuno, posiblemente con una distinta posición de fuerza en la negociación, por la compra de unos determinados kilos, normalmente de unas determinadas características. A partir de esto se fija un precio, se recolecta lo pactado, y se paga según lo acordado. En el caso del socio de la cooperativa, esta última se hará cargo de toda su cosecha, la manipulará y la venderá según calidades, presentaciones y mercados, obteniendo unos ingresos que servirán de base para el cálculo de la liquidación según la calidad de la cosecha del socio. Además, en la liquidación van incluidos los gastos de servicios que ha prestado la cooperativa al socio —asesoramiento, seguros colectivos, realización de tratamientos...—, que el agricultor individual debería descontar de su precio de venta para poder compararlo en términos de igualdad con la liquidación que perciben quienes están asociados a una cooperativa.

Otro de los elementos que caracterizan a una cooperativa es que no se deslocaliza, pues su razón de ser es su propio territorio. Es por ello por lo que, con el objetivo de permanencia en el tiempo y con la mejora de las rentas de sus socios como objetivo final de sus políticas, se están emprendiendo actuaciones coordinadas para intentar superar los actuales retos de la producción agraria y del mundo rural. Iniciativas de gestión de las tierras que superen el minifundismo, de incorporación de jóvenes y mujeres a la actividad agraria, tecnificación y digitalización del campo, introducción de técnicas de producción cada vez más respetuosas con el entorno, prestación de servicios demandados por el productor —caso de los seguros agrarios o la gestión de las ayudas de la PAC—, mejora de las condiciones de vida en el medio rural —a través de la participación en la prestación de servicios que benefician al conjunto de la sociedad—, además de avanzar en la cadena de valor del mercado.

Pese a las dificultades del campo, y digan lo que digan, el sector cooperativo va creciendo generando estrategias que producen sinergias y beneficios para los socios de las cooperativas y para el mundo rural en general. El sol sale para todos, y el mercado está abierto para todos en leal y noble competencia, por lo que todas las opciones son legítimas, incluso para aquellos que vienen para un rato. Como verán en este artículo no he utilizado ningún dato numérico, y es que los valores están, o no están. Son estos mismos valores los que hacen a las cooperativas acreedoras de la atención de los poderes públicos y de los consumidores.

(*) *Presidente frutas y Hortalizas Cooperativas Agroalimentaries*

La nueva orden de módulos fija una rebaja general del 15% en el IRPF 2023 para agricultores y ganaderos

Desde los sindicatos agrarios valencianos y la interprofesional Ailimpo critican la discriminación arbitraria en los cítricos y otros cultivos como el kaki

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN. El Boletín Oficial del Estado publicaba el pasado viernes, 19 de abril, la orden del Ministerio de Hacienda y Función Pública por la que se reducen los índices de Rendimiento Neto y la reducción general aplicables en 2023 en el sistema de estimación objetiva del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), el denominado sistema de módulos, para agricultores y ganaderos.

Esta orden recoge la propuesta del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de minoración de dichos índices y tiene en cuenta la incidencia de la sequía y otras circunstancias excepcionales que afectaron a la rentabilidad de muchas explotaciones agrícolas y ganaderas durante 2023.

Con la publicación de esta orden, el Gobierno continúa dando cumplimiento a las medidas acordadas para dar apoyo a los agricultores y ganaderos, al establecer una reducción generalizada del 15% en el rendimiento neto, a la que se añade la minoración de entre el 30% y el 80% en los sectores más afectados por las adversidades climáticas, y el mantenimiento de las minoraciones por la compra de gasóleo agrícola (35%) y fertilizantes (15%).

La orden establece una reducción general del rendimiento neto del 15% a la que podrán acogerse los aproximadamente 800.000 agricultores y ganaderos que tributan por el sistema de módulos. Determinados sectores se benefician además de reducciones específicas, que son del 80% en el caso de la castaña, 50% para los cereales, leguminosas, olivar y la apicultura, y del 30% para uva de vinificación y sectores ganaderos en régimen extensivo.

Se estima que el conjunto de las reducciones contempladas en la orden publicada el 19 de abril supone una rebaja de la base imponible del orden de 1.750 millones de euros.

La orden permite que este año también los declarantes en estimación objetiva agraria del IRPF puedan minorar el rendimiento neto previo un 35% por adquisición de gasóleo agrícola, y un 15% por compra de fertilizantes.

Además, se mantienen las reducciones de los índices correctores por piensos adquiridos a terceros y por cultivos de regadío que utilicen energía eléctrica. Concretamente se establece en un 0,5 el índice aplicable a las actividades ganaderas que alimenten el ganado con piensos y otros productos adquiridos a terceros, siempre que representen más del 50% del importe de los productos alimenticios consumidos, y se aplica tanto a los sectores ganaderos intensivos como a extensivos. El índice corrector por cultivos en tierras



Esta orden gubernamental supone una rebaja de la base imponible del orden de 1.750 millones de euros. / AILIMPO

de regadío que utilicen energía eléctrica se reduce a 0,75.

Además, se han efectuado un elevado número de reducciones a nivel autonómico, provincial o municipal en otras producciones, entre las que destacan las aprobadas para los frutales no cítricos en importantes áreas productoras.

■ DISCRIMINACIÓN ARBITRARIA

La Asociación Valenciana de Agricultores, AVA Asaja, ha criticado que la rebaja de módulos publicada el pasado 19 de abril por el Gobierno "persiste un año más en la discriminación arbitraria y sin criterios objetivos en cultivos tan importantes para la Comunitat Valenciana como son los cítricos y los caquis, ya que debido a adversidades climáticas generalizadas padecieron la producción más corta de la última década, además de afrontar extraordinarios costes de producción y problemas de plagas y enfermedades". La organización agraria había solicitado una reducción de módulos potente y amplia para toda la Comunitat Valenciana, pero la orden ministerial establece diferencias entre términos municipales colindantes e, incluso, hay muchas localidades que tienen una rebaja específica para naranja pero no para mandarina, cuando los efectos climáticos son los mismos.

Por el contrario, la organización agraria valora que el Gobierno atienda sus reivindicaciones a la hora de reducir de forma más generalizada los módulos en la uva para vino, el olivar, el almendro y los cereales, cultivos todos ellos extremadamente afectados por la sequía, el pedrisco y las altas temperaturas. Asimismo, la orden fija una rebaja global a los ganaderos y los apicultores, que también sufrieron altos costes de producción y escasez de pastos.

En el caso de la uva, sin embargo, AVA-Asaja puntualiza

La Asociación Valenciana de Agricultores, AVA Asaja, ha criticado que la rebaja de módulos publicada el pasado 19 de abril por el Gobierno "persiste un año más en la discriminación arbitraria y sin criterios objetivos en cultivos tan importantes para la Comunitat Valenciana como son los cítricos y los kakis"

La organización agraria valenciana, en cambio, valora que el Gobierno atienda sus reivindicaciones a la hora de reducir de forma más generalizada los módulos en la uva para vino, el olivar, el almendro y los cereales, cultivos extremadamente afectados por la sequía, el pedrisco y las altas temperaturas

La interprofesional del limón y el pomelo por su parte denuncia el agravio comparativo entre productores de otras regiones, ya que sí se aprueba la reducción para zonas de Alicante y Málaga

Según La Unió, la incongruencia de esta nueva orden llega a tal punto que localidades colindantes no tienen la misma reducción y algunas por ejemplo tienen para el cultivo de naranja, pero no para el de mandarina, "algo totalmente ilógico"

que mientras las provincias de Valencia y Alicante sí disponen de una rebaja suplementaria en los módulos de uva para vino con DO y sin DO, la provincia de Castellón en su totalidad se queda fuera.

■ INCOHERENCIA Y AGRAVIOS COMPARATIVOS

La Unió Llauradora indica que las reducciones fiscales para los agricultores y ganaderos de la Comunitat Valenciana, aprobadas por el Ministerio de Hacienda y para la declaración de la renta de este año, son

incoherentes y crean agravios comparativos entre productores de nuestro territorio según su lugar de empadronamiento y cultivo.

La Unió exige al Ministerio de Hacienda que rectifique esta Orden para que deje de ser incongruente, recoja la realidad fiscal agraria valenciana del año 2023 y tenga en cuenta lo que ha expresado esta organización en las diferentes reuniones con las Direcciones Territoriales de la Conselleria de Agricultura, en las que hizo constar que "el mismo cultivo y para toda

La orden establece una reducción general del rendimiento neto del 15% a la que podrán acogerse los aproximadamente 800.000 agricultores y ganaderos que tributan por el sistema de módulos

la zona productora tuvieran el mismo módulo", cuestión que no se ha tenido en cuenta y así la disparidad es evidente a tenor de lo publicado.

La organización agraria valenciana no entiende para que se realicen estas reuniones y se consensúen unas peticiones porque "luego desde el Ministerio de Hacienda no se tienen en cuenta".

De nada sirve que la Generalitat y las organizaciones profesionales agrarias consensuemos una propuesta común de todos aquellos cultivos y localidades más afectadas por circunstancias climatológicas, fitosanitarias o de mercados (precios) que afectaron la rentabilidad de las explotaciones agrarias valencianas en el ejercicio pasado, si posteriormente muchas de ellas quedan fuera".

La incongruencia llega a tal punto que localidades colindantes no tienen la misma reducción y algunas por ejemplo tienen para el cultivo de naranja, pero no para el de mandarina, "algo totalmente ilógico pues las adversidades meteorológicas afectan por igual".

Nules o Vila-real no tienen rebaja fiscal en cítricos, mientras sus poblaciones vecinas Les Alqueries o Borriana sí. O Vilavella tiene en mandarina, pero no para naranja y así una larga lista.

A pesar de este agravio comparativo en cítricos, La Unió valora la aprobación de una rebaja generalizada para todos los municipios de la Comunitat Valenciana en algunos cultivos muy afectados por la sequía y otros efectos meteorológicos.

■ SIN REDUCCIÓN EN EL LIMÓN MURCIANO

Hacienda no reduce los módulos de IRPF a los productores de limón de Murcia. A pesar de la petición de Ailimpo y de los informes favorables emitidos por la Consejería de Agricultura de Murcia en los que se señalaba la preocupación por la evolución de los precios de limón por el aumento de los costes de producción y el impacto de distintos episodios de carácter climatológico, finalmente el Ministerio de Hacienda no ha aprobado la reducción de módulos para los productores de limón de Murcia.

La orden ministerial sin embargo sí aprueba la reducción de módulos para productores de limón en otras zonas de Alicante y Málaga, lo que genera un agravio comparativo entre Comunidades Autónomas.

Es por eso que Ailimpo solicitará al Ministerio de Agricultura que haga las gestiones oportunas ante el Ministerio de Hacienda para rectificar la Orden Ministerial e incluir la reducción de módulos para los municipios productores de limón en la Región de Murcia.

El largo viaje del espárrago verde desde Granada a los súper extranjeros

Desde que se planta la semilla hasta que se recolecta pasan al menos dos años

► NEREA DÍAZ. EFEAGRO.

Desde que se planta una semilla de espárrago verde de Granada hasta que se recolecta pasan al menos dos años. Desde ese momento, se necesitan unos cinco días para que llegue en óptimas condiciones a los lineales de supermercados de Francia o Alemania en un periplo que está lleno de peculiaridades.

Se trata de un recorrido que conocen bien en la cooperativa de San Isidro de Loja (Granada), una localidad para la que el espárrago se ha convertido en el segundo sector económico, sólo por detrás del olivar, a pesar de las dificultades por la falta de recursos y personas interesadas en trabajar en el sector.

■ EL VIAJE DEL ESPÁRRAGO

Puede que una de las claves sea las peculiaridades de una jornada laboral que arranca a las 2.00 horas y que se prolonga hasta las 11.30, con dos equipos que se van relevando durante este periodo para evitar las horas de más calor en el campo donde a media mañana ya se pueden alcanzar los 30 grados.

Pero eso es sólo el punto intermedio de un camino que arranca dos años atrás en los que el agricultor invierte su tiempo y sus recursos en un terreno, en un primer momento, para adaptar las tierras y abonarlas. Sólo entonces llega el



La recolección del espárrago verde es un proceso manual que permite la utilización de maquinaria. / ARCHIVO

Tan solo un 5% de este nutritivo alimento se queda en territorio nacional y llega a los lineales a través de empresas de distribución que han hecho piña con cooperativas y proveedores para cuidar esta producción como el caso de Alcampo

segundo paso, la siembra de la semilla que necesita, además, un recurso poco abundante para hacer que las plantas crezcan con “fortaleza”, el agua, reconoce a Efeagro la agricultora de la Cooperativa de San Isidro de Loja (Granada), María de la Luz Castillo.

Cuando han pasado tres años, en la temporada que va

de febrero a abril aproximadamente y en función de la climatología, se procede a la recolección.

Es un duro trabajo que es manual, pues no permite la entrada de máquinas como en otros cultivos, en el que cada espárrago se corta de uno en uno.

Por eso sus trabajadores han inventado una herramienta que

se conoce como cajón y se ata a la cadera; en él depositan todos los espárragos y van cortando el manojo a la misma medida.

En este punto es cuando las peculiaridades surgen y una de ellas es la precisión temporal en la recolección, pues el espárrago que está listo y no se recolecta es directamente “para tirar”.

Su composición es prácticamente agua y “se echan a perder al madurar”, argumenta la agricultora, por lo que si alguien de la cuadrilla falla, el espárrago “exige” que se echen horas de más para que todos los que están “listos” sean recolectados y no se pierdan en el camino de la cosecha.

■ SIN MANO DE OBRA

Es aquí cuando asoma el principal talón de Aquiles de este sector: la falta de personal para no perder parte de la producción una tarea “a veces frustrante y difícil de afrontar para el campo y las administraciones”.

El problema es persistente y va más allá del relevo generacional con causas detrás como la incompatibilidad de los subsidios y la temporalidad.

María de la Luz aprovecha para pedir desde su tierra, en las que ha terminado tarde por este motivo y donde el calor ya abruma, políticas que hagan compatibles estas dos cuestiones para que a la gente le “compense” trabajar en el espárrago.

■ COMERCIALIZACIÓN

Desde este momento central del proceso, los espárragos de Granada tardan “dos días en llegar a los supermercados nacionales y cinco al mercado exterior”, según el técnico de la cooperativa, Antonio Rodríguez.

El espárrago de Granada es muy viajero y más del 95% de lo que se produce en esta cooperativa se exporta a países como Francia, Alemania y Polonia, entre otros destinos, hasta donde se transporta en frío controlado para que llegue lo más fresco posible.

Así, tan solo un 5% de este nutritivo alimento se queda en territorio nacional y llega a los lineales a través de empresas de distribución que han hecho piña con cooperativas y proveedores para cuidar esta producción como Alcampo.

El resto de este trabajo se exporta y recorre miles de kilómetros con el sello España para llegar a los consumidores europeos que incluyen este alimento en su dieta sin saber el sudor y el esfuerzo que hay detrás, muy lejos, en los campos de Granada donde personas como María de la Luz y muchos otros intentan mantener, a toda costa, este producto que es su medio de vida.

Andalucía y Extremadura se suman a la campaña ‘Buenas Hasta el Hueso’

Esta estrategia tiene como principal objetivo fomentar el consumo de fruta de hueso entre toda población

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La familia de ‘Buenas Hasta el Hueso’ está de vuelta. Una campaña que este 2024 suma nuevos integrantes, de la mano de dos mercados protagonistas: el sabor y el carácter saludable de sus melocotones, nectarinas, albaricoques, ciruelas y cerezas.

Y es que esta iniciativa, que nació el año pasado de la mano de Cooperativas Agro-Alimentarias de España y las federaciones regionales de Aragón, Cataluña, Comunitat Valenciana y Región de Murcia, suma este año a las de Andalucía y Extremadura.

Esta estrategia, cuyo entorno de acción son las redes sociales, tiene como principal objetivo fomentar el consumo de fruta

de hueso entre la población de todas las edades. Para ello, a través de sus cuentas en Instagram, Facebook, X, Tik Tok y YouTube lanza mensajes audiovisuales y gráficos para hacerse con la atención del público en general.

■ INICIO DESTACADO

Los datos del año pasado, que fue el primero de esta propuesta, fueron muy destacados. Como principal dato, la campaña logró un total de total siete millones y medio de reproducciones de vídeos, alcanzando más de nueve millones de cuentas.

“Nuestro objetivo es establecer un equilibrio entre información y entretenimiento, donde nuestras mascotas son la parte

divertida de un mensaje que remarca las características positivas de nuestras frutas de hueso: sus aportaciones beneficiosas a nuestro paladar y a nuestra salud”, señalan desde ‘Buenas Hasta el Hueso’.

Además, la campaña —que cobra toda su intensidad de finales de abril a mediados de septiembre— cuenta con su propia página web (www.buenashastaelhueso.es). En ella los consumidores pueden encontrar información detallada de cada una de las frutas, así como contenidos sobre salud, noticias, recetas, datos sobre cooperativismo agrícola...

■ MÁS SORTEOS Y VÍDEOS

Tras el éxito de la anterior edición, esta viene cargada de nove-



La campaña ‘Buenas Hasta el Hueso’ crece con el sabor y el carácter saludable de sus frutas como protagonistas. / COOPERATIVAS AGROALIMENTARIAS

dades y va un paso más allá: nuevos contenidos audiovisuales y gráficos, y más sorteos, poniendo en valor no solo los beneficios del consumo de fruta, sino también el papel de agricultores y cooperativas. “Ofrecemos un producto de cercanía, sano, delicioso y seguro, producido de manera sostenible, y que apoya la econo-

mía del mundo rural”, destacan sus responsables. Esta campaña 2024 se presentó el pasado mes de febrero en Fruit Logística, feria del comercio hortofrutícola global que se celebra en Berlín. A este acto inaugural en suelo alemán asistieron representantes de las diferentes federaciones agroalimentarias participantes.

Agrocultivos

La cosecha de cítricos del hemisferio sur ascenderá a 24.338.123 toneladas

Las estimaciones reflejan un ligero descenso de producción y se prevé un aumento de las exportaciones

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Las estimaciones iniciales de producción de cítricos en el hemisferio sur reflejan un ligero descenso del volumen global del 0,77%, en comparación con las cifras de la pasada campaña, y se prevé obtener una cosecha de 24.338.123 toneladas. Sin embargo, se espera que las exportaciones sigan aumentando, con un crecimiento previsto del 7,45% en comparación con 2023, para llegar a 4.156.879 toneladas.

Los datos consolidados de las previsiones de producción y exportación para la temporada de cítricos del hemisferio sur 2024 fueron presentados a los miembros de la World Citrus Organisation (WCO) de Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Chile, Perú, Sudáfrica y Uruguay, durante la celebración de la quinta asamblea general anual de la entidad el pasado 18 de abril. Además, la asociación también marcó su primer cambio en el liderazgo con la elección de un nuevo comité directivo que guiará su trabajo en los próximos dos años.

En cuanto a los aforos de cosecha, se prevé que la producción de naranjas disminuya un 5,66% respecto a 2023,

Previsión de la cosecha de cítricos en el hemisferio sur

	F2024	2023
Mandarinas		
Producción	3.325.829	3.146.909
Exportación	1.228.929	1.160.208
Naranjas		
Producción	15.478.167	16.105.011
Exportación	1.580.867	1.452.405
Limones		
Producción	3.244.857	2.934.579
Exportación	912.656	839.987
Pomelos		
Producción	532.539	477.257
Exportación	257.696	225.864
Limas		
Producción	1.756.731	1.862.168
Exportación	176.731	190.093
Total		
Producción	24.338.123	24.525.924
Exportación	4.156.879	3.868.557

* Basado en datos de mandarinas, naranja, limón y pomelo de Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Chile, Perú, Sudáfrica y Uruguay, contrastados y complementados con datos externos del USDA y FAOSTAT. Las cifras de limas se presentan por separado y no se incluyen en el total de cítricos. / WORLD CITRUS ORGANISATION

alcanzando un volumen global de 15.478.167 toneladas. Se espera un aumento significativo de la producción de mandarinas (+11,58% y 3.325.829 toneladas en total). La producción de limones, con un volumen de 3.244.857 toneladas, aumentará un 5,69%, mientras que la producción de pomelos disminuye un 3,89%, hasta 532.539 toneladas. Por último, se prevé que las limas alcancen una cosecha de 1.756.731 toneladas, un 10,57% por encima de la cifra de 2023.

Según ha explicado la WCO en un comunicado, la temporada del hemisferio sur se ha visto afectada negativamente por las difíciles condiciones climáticas, ya que la sequía ha repercutido en la producción. Sin embargo, las expectativas han mejorado recientemente, lo que sólo ha provocado un ligero descenso de la cosecha.

Durante la celebración de su asamblea general, la WCO nombró un nuevo comité directivo, abordando de esta forma su primera transición de liderazgo. Los copresidentes Sergio del Castillo (para el hemisferio sur) y Badr Bennis (para el hemisferio norte), que guiarán el

trabajo de la asociación durante los próximos dos años, toman el relevo de Justin Chadwick y José Antonio García.

Los dos copresidentes salientes destacaron los notables logros de la WCO desde su fundación, cuadruplicando su número de miembros y convirtiendo a la entidad en un foro notable para que los agentes del sector de los cítricos intercambien perspectivas y datos sobre asuntos de interés común. En los últimos cinco años, la WCO ha puesto en marcha nuevos instrumentos, como formatos comunes de notificación de datos y bases de datos interactivas para los miembros con informaciones recientes sobre producción y previsiones comerciales, grupos de trabajo dedicados a explorar formas de impulsar la comercialización y la promoción de todas las categorías de cítricos, organización de eventos físicos y en línea que permiten al sector debatir e interactuar, contribuyendo a ampliar los conocimientos de los actores, y el enlace con los medios de comunicación para ayudar a promover la visibilidad del sector.

COMUNITAT VALENCIANA

Las cooperativas y el Consell ponen en marcha un proyecto de retirada de envases con restos de fitosanitarios

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Cooperatives Agro-alimentàries de la Comunitat Valenciana ha firmado un convenio de colaboración con la Conselleria de Agricultura, Ganadería y Pesca sobre recogida de envases de productos fitosanitarios con residuos presentes en las explotaciones agrarias, con el objetivo de ayudar a los agricultores a eliminar de manera segura y gratuita estos productos, evitando de esta manera situaciones de riesgo para el entorno y para la salud pública.

Fruto de ese acuerdo, se ha presentado en Moncofa (Castellón) el 'Proyecto de retirada de productos fitosanitarios cancelados y fuera de uso', diseñado por Federació, que contará con el apoyo financiero de la Conse-

llería, con una aportación máxima prevista de 130.000 euros, que permitirán la retirada de una gran cantidad de productos que los agricultores ya no pueden utilizar en sus explotaciones tras haber sido retirada la autorización de las materias activas que los componen.

Cirilo Arnanis, presidente de Federació, ha destacado la importancia de este proyecto para el sector "no solo por nuestra vocación de servicio y apoyo a nuestros socios y socias, sino también por el impacto positivo que puede tener su desarrollo en materia de respeto medioambiental y de protección de la salud pública". Asimismo, ha incidido en la necesidad de poner en marcha una iniciativa de estas características, ya que

"a lo largo de los últimos años hemos observado como desde Europa se ha acelerado el ritmo de prohibición de uso en nuestras explotaciones de determinadas materias activas con la retirada de 6.789 formulaciones desde 2001 hasta la actualidad, un hecho al que hay que sumar la propia voluntad del sector de avanzar hacia medios de producción más respetuosos".

El sistema de recogida puesto en marcha por la Federació para la retirada controlada de estos productos, al que está previsto que se adhieran más de un centenar de cooperativas de las tres provincias, contempla el diseño de la logística para la recogida de los fitosanitarios, y los protocolos de actuación para retirar los productos y entregarlos de mane-



De izquierda a derecha, José Albelda, presidente de RuralMoncofa; Inmaculada Marco, directora general de Industria y Cadena Agroalimentaria; y Cirilo Arnanis, presidente de Federació. / CACV

ra segura en centros autorizados para su tratamiento.

Con estas iniciativas, que permiten a los agricultores depositar productos peligrosos dentro de un circuito que garantiza su tratamiento acorde con la legislación, se persigue evitar vertidos incontrolados o el almacenaje indebido de productos que pueden ocasionar un daño medioambiental o sanitario, y que pueden ser además objeto de sanción para los agricultores en el marco de las inspecciones de higiene en la producción primaria. En este sentido, durante la presentación de la campaña

se ha recalcado la dificultad que tienen los agricultores para deshacerse de estos sobrantes que ya no pueden emplear, situación que les supone además un sobrecoste, por lo que disponer de un servicio ágil de retirada de productos, de proximidad y gratuito, representa un avance importante.

Por parte de la Conselleria ha asistido la directora general de Industria y la Cadena Agroalimentaria, Inmaculada Marco, quien ha recalcado la importancia de la colaboración con el sector cooperativo para poner en marcha la campaña.

La Generalitat matiza: se podrán hacer quemas agrícolas a 500 metros de terrenos forestales

La conselleria de Justicia e Interior matiza la prohibición general de las quemas agrícolas tras el rechazo de las principales organizaciones agrarias

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La Conselleria de Justicia e Interior ha matizado la prohibición general de las quemas agrícolas, que entró en vigor el pasado martes 16 de abril, en el Diari Oficial de la Generalitat Valenciana, tras el rechazo de las principales organizaciones agrarias. Ahora permitirá hacerlas a 500 metros de los terrenos forestales.

Según la Generalitat, las especiales condiciones de riesgo de incendios forestales, que están afectando a la Comunitat Valenciana, han provocado "tomar las medidas adecuadas" para minimizar el número de incendios.

Los titulares deben dirigir la solicitud al servicio de Sanidad Vegetal de la Conselleria, acompañada de un informe técnico elaborado por un profesional colegiado

Por ello, quedan prohibidas de forma excepcional las quemas de márgenes de cultivo o de residuos vegetales en aquellas parcelas ubicadas en terrenos forestales, colindantes o situados en la Zona de Influencia Forestal.

■ MATIZACIÓN

La diferencia, con respecto al primer anuncio de la Generalitat, es que en las parcelas ubicadas a más de 500 metros de distancia de



La Conselleria afirma que, si las circunstancias que han motivado la publicación cambiaran, se publicará otra resolución. / LA UNIÓN

Quedan prohibidas de forma excepcional las quemas de márgenes de cultivo o de residuos vegetales en aquellas parcelas ubicadas en terrenos forestales, colindantes o situados en la Zona de Influencia Forestal

terrenos forestales podrán continuar con la actividad de quema en las mismas condiciones que existían previamente.

Para localizar correctamente las zonas, en el visor cartográfico del Institut Cartogràfic Valencià se dispone de la capa "Zona de Influencia Forestal (ZIF) 500 m"

En las parcelas ubicadas a más de 500 metros de distancia de terrenos forestales podrán continuar con la actividad de quema en las mismas condiciones que existían previamente

que indica las áreas que se encuentran a menos de 500 m de terrenos forestales y, por tanto, sobre las que se ha prohibido la quema. En el punto quinto de la resolución se establecen excepciones puntuales a la aplicación, siempre de carácter extraordinario, como las parcelas en las que se encuentren residuos agrícolas que deban de ser eliminados por razones fitosanitarias mediante el empleo de fuego.

Los titulares dirigirán solicitud al servicio de Sanidad Vegetal de la Conselleria de Agricultura, Ganadería y Pesca, acompañada de un informe técnico elaborado por un profesional colegiado con competencias en sanidad vegetal y que justifique la necesidad de quema y la imposibilidad de empleo de métodos alternativos.

Luego el informe deberá ser validado por parte de Sanidad Vegetal, si procede, y el director general de Prevención de Incendios Forestales emitirá una resolución favorable a la quema.

También contarán las parcelas en las que se hayan arrancado cultivos leñosos previamente a la publicación de la resolución y estén pendiente de quema para la replantación o transformación.

De igual manera, los titulares dirigirán solicitud al Servicio de Sanidad Vegetal de la Conselleria de Agricultura, Ganadería y Pesca. Tras comprobarse la necesidad por parte de la Conselleria, el director general de Prevención de Incendios Forestales emitirá resolución favorable a la quema. En ambos casos, las solicitudes podrán presentarse en cualquier registro oficial, preferentemente en la Oficina Comarcal Agraria a la que pertenezca la explotación, o bien a través del trámite telemático genérico.

Publicado el mapa de riesgo de polinización cruzada

La conselleria de Agricultura atiende a una demanda histórica del sector apícola de la Comunitat Valenciana

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La Conselleria de Agricultura, Ganadería y Pesca se comprometió con los apicultores a publicar antes del fin de la campaña 2023-2024 el mapa de riesgo, dentro de las herramientas para el conocimiento y localización de las variedades susceptibles de provocar la llamada orujo.

Se trata de una herramienta para el conocimiento y localización de las variedades susceptibles de provocar la llamada orujo. El mapa aparece dentro del visor del SIGPAC (Sistema de Información Geográfica de Parcelas Agrícolas) y se irá actualizando regularmente.

Ahora, este recurso aparece como una capa más dentro del visor del SIGPAC y se irá actualizando regularmente.

lizando regularmente en función de la información de los técnicos de la Conselleria.

Se pone en marcha, a su vez, el mapa agronómico de la Comunidad Valenciana, establecido en la Ley 5/2019, de 28 de febrero, de estructuras agrarias de la Comunidad Valenciana, en la que se hace referencia a la actualización permanente y liberación progresiva de las zonas exentas de riesgo acotadas.

El mapa de riesgo y mapa agronómico deben servir de herramienta para la toma de decisiones con el objetivo de reducir al máximo la polinización cruzada. Son mapas dinámicos que indicarán en qué zonas no se pueden situar las colmenas para conseguir el objetivo de no

tener semillas en las variedades de cítricos susceptibles.

Cabe recordar que el pasado mes de febrero, el Pleno del Consell aprobó las medidas para limitar la polinización cruzada en cítricos que aumenta la presencia de semillas en el fruto.

Entre estas medidas, se indicaba que las colmenas deben colocarse a más de cuatro kilómetros de las plantaciones de cítricos. Esta regulación se mantendrá durante la época de floración de los cítricos que, dados los registros actuales de temperaturas y las condiciones previstas para la primavera del año 2024, a tal efecto, se fija entre el 26 de febrero de 2024 y el 31 de mayo de 2024.



José Luis Aguirre, conseller de Agricultura, y Vicente Barrera, vicepresidente de la Generalitat, dialogando en la entrada de la conselleria. / MARTIN CERVERA

Problemas para contratar a los 20.000 temporeros que Aragón necesita en la campaña de fruta

Las duras condiciones laborales provocan que el trabajo en el campo se vea poco atractivo, además de la dificultad para encontrar una vivienda

► JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.

A escasos días de que comience la recogida de la fruta en Aragón, una campaña en la que se espera buena cosecha con hasta 700 millones de kilos, los fruticultores tienen problemas para encontrar la mano de obra suficiente.

Se calcula que durante toda la campaña se necesitarán entre 15.000 y 20.000 temporeros.

Vicente López, responsable de Relaciones Laborales de UAGA así como líder de dicha organización en la comarca de Valdejalón, cuya capital es La Almunia, que celebró recientemente la I Feria Agroalimentaria, ha señalado que se espera recoger unos 700 millones de kilos de fruta, la media de un año normal.

López ha indicado que para su recolección "hacen falta entre 15.000 y 20.000 trabajadores". Ha reconocido que al campo aragonés "le vendría bien" que el Congreso de los Diputados aprobara la Iniciativa Legislativa Popular que solicita regularizar a 500.000 inmigrantes.

Añadió que desde UAGA están "asustados porque la campaña empieza en diez o quince días y falta personal para la recogida. Estamos muy preocupados, porque hay gente que va a comenzar la cosecha y no encuentra trabajadores".



Aragón necesita unos 20.000 temporeros para la recogida de la fruta en la presente temporada. / JAVIER ORTEGA

Esta organización agraria calcula que cada año vienen de otros países a Aragón entre 8.000 y 10.000 temporeros. El resto viven en la Comunidad durante todo el año, pero no se quieren dedicar al sector agrario. Las duras condiciones laborales lo hacen poco atractivo, además de la dificultad para encontrar una vivienda.

Eso, pese a que Aragón, según UAGA, "es pionero en ofe-

cer alojamiento a los empleados del campo y ya hay muchas pequeñas y medianas empresas que dan una vivienda a los temporeros".

El consejero de Agricultura del Gobierno aragonés, Ángel Samper, corroboró que "hace falta mano de obra inmigrante en Aragón" e instó a tenerles "en alojamientos legales y dignos y a hacer las cosas correctamente". Recordó que "en la

Administración estamos para ponerle las cosas fáciles al empresario y para coordinar que se hagan correctamente".

Los fruticultores aragoneses cada vez tienen más dificultades para encontrar temporeros, un problema que esta campaña se va a agravar por la abundante cosecha.

Principalmente hay problemas con los temporeros procedentes de Marruecos, una pobla-

ción habitual en los campos de Aragón. Muchos trabajadores de ese país prefieren dedicarse a la construcción debido al auge por los nuevos campos de fútbol para albergar el Mundial.

Por otro lado, el alcalde de Fraga, Ignacio Gramún, ha pedido a la Subdelegación del Gobierno en Huesca un refuerzo de la seguridad mediante un incremento de efectivos de la Guardia Civil durante la campaña de la recogida de la fruta entre mayo y agosto.

El alcalde explicó que "durante los meses de verano llegan más de 3.000 personas a Fraga y más de 10.000 a todo el Bajo Cinca que vienen a trabajar en la recogida de la fruta: Por eso, es muy importante aumentar el número de agentes para adaptarlo al número real de personas que vivirán en nuestra ciudad y garantizar así la protección de nuestros vecinos".

Gramún aseguró que por ahora se prevé que la campaña de fruta de 2024 sea buena en cuanto a la cantidad de kilos "por lo que, si todo avanza según esas previsiones, se espera que la necesidad de mano de obra sea alta y este flujo de población que llega en verano no sea inferior al que hemos tenido durante otros años".

Según las cifras del Servicio Público de Empleo Estatal, entre los meses de mayo y agosto del año pasado se firmaron en Fraga un total de 4.395 contratos, la mayoría de ellos a trabajadores temporales.

La principal novedad de esta campaña en Fraga será la puesta en marcha de los cinco módulos prefabricados destinados al alojamiento de temporeros con 40 camas, un comedor y una lavandería que donó Cáritas Barbastro-Monzón gracias a una ayuda de 150.000 euros de la Fundación Reina Sofía.

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Suterra Europe Biocontrol y Certis Belchim mostraron sus innovadoras soluciones y servicios para el cultivo de cítricos durante las jornadas "Soluciones para una gestión integrada en cítricos", llevadas a cabo la semana pasada en la Finca Sintet de AVA-Asaja, ubicada en Polinyà del Xúquer (Valencia).

En este evento, también se presentó la colaboración estratégica entre ambas empresas para promover una agricultura más sostenible, en base a programas de producción integrada en cítricos, que incluyen los productos de ambas compañías.

Julio Aparicio, Crop Manager de Suterra, presentó BioMagnet™ Ambar, una solución innovadora para el control de la mosca de la fruta. Miquel Serrano, Crop Manager de Certis Belchim, analizó el programa sobre manejo de resistencias con acaricidas, y Elías Mas, Project Manager de Certis Belchim, compartió los resultados del proyecto de producción integrada Growing For The Future en cítricos.

Esta colaboración formaliza un sólido acuerdo entre ambas empresas, demostrando su compromiso conjunto con la innovación y la promoción de prácticas agrícolas sostenibles.

Durante los últimos dos años, Suterra y Certis Belchim



Imagen de la jornada en la que se presentó el acuerdo de colaboración entre Certis Belchim y Suterra. / CERTIS BELCHIM

Suterra y Certis Belchim presentan un acuerdo de colaboración para impulsar la sostenibilidad

Este compromiso estratégico busca ofrecer soluciones prácticas, económicamente rentables y sostenibles

han colaborado en el desarrollo de programas de producción integrada, basados en las sinergias de los productos de ambas

compañías, con el objetivo de ofrecer nuevas soluciones a los agricultores. Estas soluciones, ahora listas para su

implementación, se dirigirán inicialmente a la citricultura en España, y se han dado a conocer durante la celebración

Durante los últimos dos años, Suterra y Certis Belchim han colaborado en el desarrollo de programas de producción integrada

de estas jornadas. El acuerdo estratégico permitirá la creación de programas sólidos y sostenibles de control de plagas, abordando las necesidades específicas de los agricultores y superando las deficiencias derivadas de la retirada de diversas materias activas a nivel de la Unión Europea.

Durante la campaña de 2024, la colaboración entre Suterra y Certis Belchim se hará extensiva a otros cultivos. Certis Belchim engloba estos acuerdos de colaboración dentro de su proyecto estratégico, "Growing For The Future", para ofrecer nuevas soluciones eficaces y rentables.

Este acuerdo de colaboración entre Suterra y Certis Belchim busca ofrecer soluciones prácticas, económicamente rentables y sostenibles para los agricultores en España, fortaleciendo su capacidad para abordar los desafíos presentes y futuros en el ámbito agrícola.



ALICIA GARCÍA TREZANO / Coordinadora de Confermercats y gerente de Frutas y Verduras Trezano en el Mercado Municipal de Ruzafa

“El mercado municipal ofrece un gran abanico de posibilidades”

El poder crearte tu propia cesta de la compra es un lujo que no se encuentra en cualquier sitio. La coordinadora de Confermercats, Alicia Trezano, explica que “los mercados municipales son la élite de la alimentación” y que, con un gran abanico de posibilidades, permiten al consumidor gastar únicamente lo que quiera gastar y siempre obteniendo la mejor calidad. Además, comprar en mercados municipales “ayuda a la economía circular, a los agricultores y a la creación de empleo”, según explica.



Alicia Trezano explica que Confermercats trabaja conjuntamente con Mercavalència en diversas promociones. / CONFERMERCATS

ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿Cuáles es la principal misión de Confermercats?

Alicia García. Confermercats nace de la necesidad que tenemos todos los mercados de estar unidos porque a la hora de realizar solicitudes y pedir ayudas la unión siempre es más efectiva. Confermercats no solo está presente en Valencia, sino en toda la Comunitat Valenciana, también engloba Castellón y Alicante.

VF. ¿Qué acciones promocionales realiza Confermercats junto a Mercavalència?

AG. Confermercats trabaja conjuntamente con Mercavalència en diferentes promociones. Por ejemplo, acabamos de lanzar un concurso de dibujo, “Dibuixa el teu mercat”, en todos los mercados municipales de la ciudad de Valencia y lo ha organizado Mercavalència. Han participado niños de diferentes edades en dos categorías, se votó el mejor dibujo y se dieron los premios el pasado sábado 13 de abril.

Además, también están las “mercafestes”. En cada temporada, la fruta o la verdura de esa época se lleva a un mercado y se hace una fiesta con ese determinado producto para promocionarlo. A cada temporada le toca su fruta o verdura en cada uno de los mercados.

Ahora estamos preparando unos cursillos con Mercavalència, para que las personas mayores con demencia senil, alzhéimer o cualquier enfermedad degenerativa puedan aprender a detectarlo, y a los familiares darles herramientas para que se pongan en contacto con los profesionales adecuados a tiempo. También realizamos acciones relacionadas con la prevención de los malos tratos y en pro de la igualdad.

VF. ¿Cuáles son las grandes ventajas que presentan los mercados municipales para los consumidores?

AG. Los mercados municipales son la élite de la alimen-



Exterior Mercado Ruzafa. / MERCADO RUZAFÁ

“Somos lo que comemos y el mejor género está en el mercado municipal”

tación. Lo que encuentras aquí no lo puedes encontrar en ningún otro sitio.

En el caso del mercado de Ruzafa todo el género que tenemos lo compramos directamente a los agricultores, se paga un precio justo por ello porque es el agricultor quien lo establece, además es kilómetro cero, recogido por la tarde y traído a primera hora de la mañana al mercado.

Tenemos agricultores que venden su propio producto, por lo tanto, más fresco imposible. En el caso de las fruterías, por ejemplo, tenemos piña de avión que no se encuentra en ningún otro sitio, ofrecemos cerezas incluso en invierno, etc.

Hemos evolucionado con el paso de los años y tenemos tiendas súper especializadas en los mercados: carnicerías de corte argentino, tiendas de productos japoneses, de productos mexicanos, latinos y también tiendas italianas que sólo disponen de producto 100% italiano importado.



Puestos interior mercado. / MERCADO RUZAFÁ

VF. ¿Qué beneficios aporta trabajar con producto local y kilómetro cero?

AG. Para nosotros el ser de Valencia es un lujo. El hecho de poder comprar, por ejemplo, alcachofas que están recién cortadas es un auténtico privilegio. Llamamos al propio agricultor por la tarde y te las corta para la mañana siguiente y esa alcachofa tiene muchísima más durabilidad que si la compras en otro lugar ya que sufriría los estragos de la distribución y el viaje que supone.

VF. La Tira de Contar se ha eliminado a excepción de la originaria vinculada a Mercavalència, ¿cómo veis esta medida?

AG. La Tira de Contar toda la vida ha sido exclusivamente la vinculada a Mercavalència. En la ciudad no ha existido nunca ya que el hecho de vender en la calle es antihigiénico y supone un problema para la salud de las personas.

A los puestos de los mercados municipales y a los vendedores nos exigen muchas medidas sanitarias que ese tipo de mercados callejeros incumplen, algo que supone una desventaja competitiva ya que además no pagan los mismos precios que nosotros que disponemos de un establecimiento en el mercado. En el de Ruzafa tenemos algunos sin ocupar, por lo que

podrían venir y ocupar estos puestos libres.

VF. ¿Se ha notado un aumento del consumo de frutas y hortalizas en los últimos años?

AG. Hay un aumento del consumo sobre todo en la gente joven que cada vez se cuida más. Esta tendencia por la vida fitness y saludable hace que aumente la compra y el consumo de frutas y hortalizas. Y mejor que en los mercados en ningún lado.

VF. ¿Qué labores realizan los mercados municipales en la lucha contra el desperdicio alimentario?

AG. En concreto en el mercado de Ruzafa no tenemos mucho desperdicio alimentario, ya que compramos todos los días y nos cercioramos de adquirir aquello que sabemos que vamos a vender, porque de no ser así tendríamos pérdidas. Sin embargo, hay algunos puestos que trabajan con alguna empresa externa que a última hora recoge paquetes o lotes con comida. Pero no hay demasiado desperdicio, uno no compra lo que no va a vender.

VF. ¿Cuáles son las solicitudes que se hacen a las administraciones públicas desde Confermercats?

AG. La verdad es que tenemos buena línea de comunicación con nuestra concejalía, tanto en promoción, como en la renovación de las ordenanzas municipales. De momento hay buena comunicación.

VF. ¿Qué les diría a los consumidores para que apuesten por comprar frutas y verduras en los mercados municipales?

AG. Somos lo que comemos y el mejor género está en el mercado municipal. Hay que apostar por él, ya que ayuda a la economía circular, a los agricultores, y a crear empleo. Tienes un gran abanico de posibilidades, te haces tu propia cesta de la compra, gastas lo que quieras gastar y siempre con la mejor calidad.

PATATAS
aguilar
la vía natural



+50 años ofreciéndote lo mejor.



+50
AÑOS
1967 | 2022



+34 96 166 70 28

comercial@patatasaguilar.es

www.patatasaguilar.es

JOSÉ BELTRÁN / Gerente de Patatas Beltrán

“Debemos potenciar y dar a conocer la calidad de nuestros productos”

Comprometidos con la producción y comercialización de patatas de excelente calidad, Patatas Beltrán es una empresa que lleva más de cinco décadas en el mercado ofreciendo al consumidor las mejores patatas. Su gerente, José Beltrán, explica que la modernización y el trabajo bien hecho son claves para lograr campañas exitosas, pero añade también que el marketing ha pasado a ser fundamental para llegar a todos los segmentos del mercado y poner en valor la calidad del producto.

► JULIA LUZ. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿Qué nos puede comentar de la presente campaña?

Pepe Beltrán. A nivel de producción esperamos un volumen similar al de la campaña anterior cuando, por primera vez, superamos la barrera de los 100 millones de kilos. Normalmente nos movemos entre los 90 y los 95 millones, pero el año pasado las ventas de verano fueron enormes y tuvimos que comprar mucho género para el invierno. Este año esperamos movernos también en ese baremo.

VF. ¿Cómo consigue Patatas Beltrán mejorar sus producciones en pleno cambio climático?

PB. Intentamos mejorar nuestro nivel de producción utilizando tecnología y ampliando nuestros conocimientos en cuanto

a semillas, técnicas, productos para los cultivos... siempre con el objetivo de afectar cada vez menos al medioambiente pero sin dejar de ser competitivos. De hecho, debemos de asumir que ser sostenibles y respetuosos con el medioambiente será, a la larga, una ventaja competitiva.

VF. En el terreno comercial, según Fepex, la campaña de patata ha arrancado con preocupación en el sector debido, en parte, al aumento de compra de producto de Egipto. ¿Qué opinión le merece este aumento de las importaciones? ¿Cómo cree que estas compras afectan al sector español de la patata?

PB. A nivel de competitividad nos afecta, evidentemente. Son países con los que no podemos competir en igualdad de condi-

ciones. En mi opinión, todos sabemos que no podemos prohibir las importaciones y la entrada de productos de otros países, pero sí regularlo. Por lo menos, implantar contingentes de producto y de volumen. Y hay que recordar también que muchos de los productos importados vienen con enfermedades que en nuestra zona ya no existen.

VF. La caída del consumo también es una de las grandes problemáticas. Baja el consumo en fresco pero aumenta el de patatas congeladas. ¿Estamos ante un cambio de tendencia a la hora de consumir patatas? ¿Cómo ven esto desde Patatas Beltrán y cómo prevén adaptarse?

PB. Más allá de un “cambio de tendencia” en el consumo, debemos fijarnos —y preocupar-



José Beltrán habla sobre el arranque de la campaña en España. / NR

“No podemos prohibir las importaciones y la entrada de productos de otros países, pero sí regularlo, implantar contingentes de producto y de volumen”

“Estamos intentando hacer una labor de marketing titánica para que la gente sepa el valor y la calidad de nuestros productos”

nos— en que los datos muestran que el consumo está descendiendo. Y yo pienso que es porque, en general, las cosas no se están haciendo bien. Importa más el dinero que los productos en sí, por eso debemos apelar al valor y a la calidad.

En este sentido y volviendo al tema de las importaciones, muchas de esas patatas se guardan en cámaras a muy baja temperatura y su calidad baja considerablemente. Aquí en España tenemos la suerte de producir una patata nueva en una fecha muy temprana por nuestras condiciones climáticas y eso tenemos que aprovecharlo. Potenciar y dar a conocer la calidad de nuestros productos.

VF. ¿Qué variedades comercializan con ventajas tanto para agricultores como para el comercializador y consumidor? ¿Tienen alguna novedad?

PB. Estamos desarrollando muchas variedades. Por ejemplo, la variedad El Mundo en Málaga y en la zona de Murcia, en la zona más tradicional; en Cádiz tenemos al variedad Tyson; y tanto en la zona de Albacete como en Cartagena tenemos la variedad de Italia, que son variedades muy buenas para patatas para lavado. También trabajamos bastante con la Soprano, que es una

variedad con la que se trabaja muy bien en Cartagena y ahora estamos desarrollando con Agri-co la variedad Babylon para frito.

VF. ¿En qué formatos vende el producto Patatas Beltrán?

PB. Hacemos producto en fresco para vender en los mercados y también producimos y vendemos patata para empresas que hacen IV gama, sin olvidar que también hacemos subproducto para la industria.

VF. ¿Qué peso tiene la comercialización en Patatas Beltrán?

PB. La comercialización para Patatas Beltrán es todo. Estamos intentando hacer una labor de marketing titánica para que la gente sepa el valor y la calidad de nuestros productos y de nuestra manera de trabajar. Producimos nuestras propias patatas y controlamos todos los procesos hasta que llega al cliente final. Queremos ser marquisitas con orgullo de tener un producto de ultra calidad y que la gente lo sepa. Esa es nuestra labor.

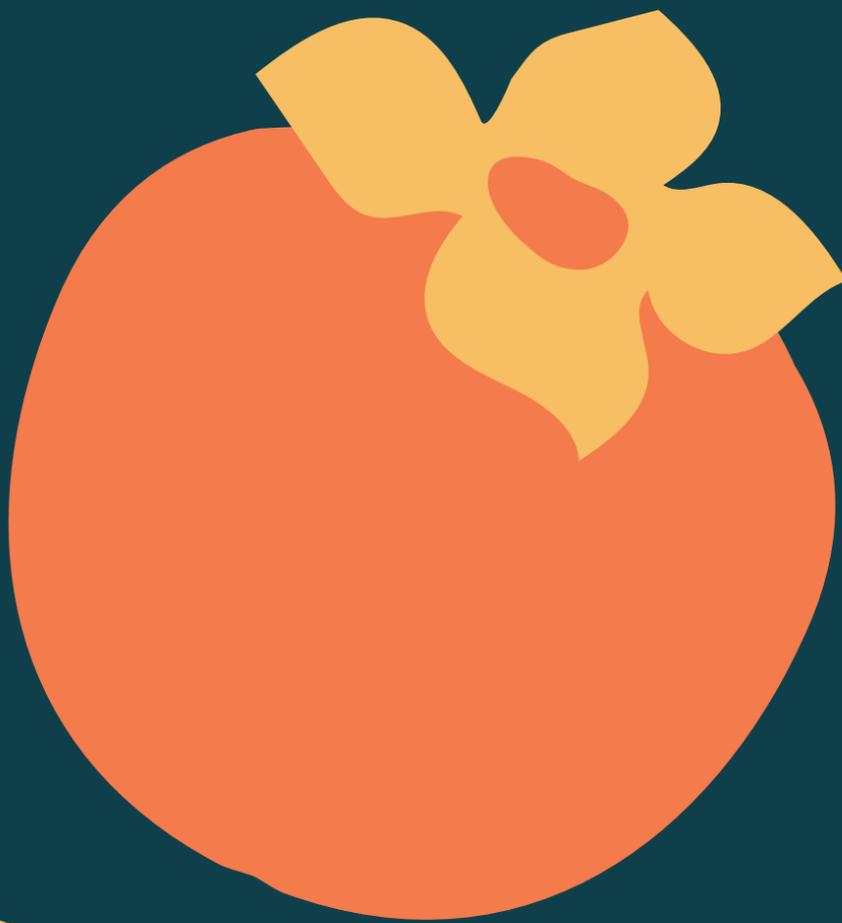
Además, también nos estamos esforzando mucho a nivel del packaging, dividiendo más los productos y los formatos para ser más específicos y selectivos, es decir, formatos más pequeños y cajas mejor diseñadas para que resulten más atractivas de cara al consumidor.



Patatas Beltrán trabaja con multitud de variedades de patata. / PATATAS BELTRÁN

Sabemos que cuidar
cada pieza no solo
va de nombre.

Va de trayectoria
y vocación.





Austria Suiza

DANIELE D'ADDIO / Departamento de Proyectos y Sostenibilidad de PPO Services AG

“En 2024 queremos que nuestro negocio sea más previsible”

En PPO Services AG se encuentran satisfechos con los volúmenes comercializados hasta el momento este 2024. No obstante, los precios han descendido respecto a la pasada campaña. Como apunta Daniele D'Addio, “las cosas no siempre salen como uno espera. No todo se ha desarrollado según lo previsto, pero vamos por el buen camino. En cualquier caso, nos gustaría igualar o incluso mejorar las cifras de 2023”.

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿Cómo se está desarrollando el ejercicio comercial de PPO Services AG?

Daniele D'Addio. Estamos satisfechos con la evolución hasta ahora. La rentabilidad ha bajado algo respecto a las cifras obtenidas durante el mismo periodo en 2023 debido a que los precios han sido algo más bajos que en la pasada temporada, pero en general hemos podido aumentar los volúmenes de venta.

VF. ¿Qué objetivos se han marcado para 2024?

DDA. Básicamente, queremos que nuestro negocio sea más previsible para evitar si-

tuaciones inesperadas y desagradables. Cualquiera que trabaje en el sector hortofrutícola sabe que las cosas no siempre salen como uno espera. No todo se ha desarrollado según lo previsto, pero sin duda vamos por el buen camino. En cualquier caso, nos gustaría igualar o incluso mejorar las cifras de 2023.

VF. ¿Qué lugar ocupa la oferta española en el volumen global de la compañía?

DDA. La proporción puede variar según el periodo del año. También depende de la situación actual de la contratación, así como de aspectos relacionados con la calidad, la disponibilidad y el precio. En cualquier caso,



Daniele D'Addio dice que en Suiza la calidad es un factor de compra importante. / PPO

superamos ampliamente el 50% del volumen total

VF. ¿Cómo califican los servicios y productos que ofrece el sector hortofrutícola español? ¿Qué aspectos valoran más del trabajo con socios españoles?

DDA. La producción hortofrutícola española se ha centrado durante mucho tiempo en las necesidades del cliente, y esta es una actitud básica esencial.

Sólo así se puede sobrevivir a largo plazo y aspirar a asociaciones duraderas y prósperas. La rapidez de reacción ante las nuevas circunstancias y la cooperación sin complicaciones son también factores importantes. Por encima de todo, por supuesto, un alto nivel de profesionalidad. Desde aquí, como siempre, un gran agradecimiento a todos nuestros proveedores.

VF. Muchas de las campañas españolas se están desarrollando con volúmenes de cosechas muy cortos debido a los efectos de la meteorología. ¿Están teniendo problemas de suministro en determinadas frutas y hortalizas? ¿Cómo está influyendo este factor en el negocio de la compañía?

DDA. Hasta ahora, la disponibilidad era, efectivamente, un reto en algunos casos. Al mismo tiempo algunos productos se conseguían fácilmente, incluso

Su partner

para la importación y la distribución

de productos hortofrutícolas

en Suiza y Europa.



Peragri
ALLIANCE

www.ppofoundation.ch



toscanello



PPO Services AG
CH-4658 Däniken T +41 62 207 54 54 F +41 62 212 81 31
info@ppo.ch www.ppo.ch



en abundancia. En principio, no se trata de una experiencia nueva en el sector. Simplemente provocan más fricciones en toda la cadena de suministro. Como he comentado, estamos muy satisfechos en términos de cantidad.

VF. *¿Estas caídas de producción también están afectando a los socios de otros países?*

DDA. No en todas partes ni para todos los productos. A menudo había demasiados productos. Si te ocupas de una gama diversa de productos, nunca dependes demasiado de una situación de suministro concreta.

VF. *¿Qué otros países configuran la base de la oferta de producto que ofrece PPO Services AG?*

DDA. Estamos muy bien conectados con Sudáfrica e Israel y llevamos décadas trabajando con los mismos socios, especialmente en cítricos y uva.

En Holanda, nuestra empresa Vita Optima BV realiza todo el trabajo relacionado con el transporte de contenedores, al tiempo que realizamos el reempaqueado de diversas mercancías de ultramar según los requisitos del cliente. Al mismo tiempo, aquí se crean sinergias para las ventas a Europa. Otras procedencias importantes son: Italia, Marruecos, Francia y Holanda.

Naturalmente, la empresa del grupo que se ocupa de productos exóticos, Georges Helfer SA, toca muchísimos otros países asiáticos y de Sudamérica.

VF. *¿Qué grado de penetración tienen las frutas y hortalizas españolas en Suiza? ¿Qué busca el consumidor suizo a la hora de comprar?*

DDA. Los productos españoles están implantados en Suiza desde hace muchos años y se han convertido en parte integrante e indispensable de la oferta hortofrutícola. Para los clientes suizos, la calidad sigue siendo un factor de compra importante, mientras que el precio también se ha convertido en un factor decisivo en Suiza. La combinación de estos dos aspectos nos planteará un reto en los próximos años y será la clave del éxito.

VF. *¿Cómo se están comportando los mercados y los consumidores en estos momentos complicados? ¿Están cambiando los hábitos de compra?*

DDA. En cuanto se acercan tiempos más difíciles, algunos clientes reaccionan muy rápidamente y cambian sus listas de la compra. En general, los clientes se centran entonces más en las ofertas especiales o en los productos generalmente más baratos. Los productos más caros suelen sufrir más. Es práctica común el regalarse menos.

Por supuesto, el mercado también reacciona con ofertas más favorables, promociones agresivas y una posible racionalización de la gama de productos.

VF. *¿Qué proyectos tiene previsto desarrollar PPO Services AG de cara al futuro?*

DDA. Tenemos varios proyectos en marcha. A menudo se planifican junto con nuestros clientes y otros se realizan por nuestra cuenta y riesgo. Algunos ya están activos, otros se completarán y realizarán a corto o medio plazo. Cuando se trata de innovación, es importante leer los tiempos y marcar el rumbo correcto. Lo interesante de las innovaciones es que afectan a todas las gamas de precios de los productos y, por tanto, se dispone de un amplio campo de juego.

Austria, un socio comercial pequeño pero maduro para las frutas y hortalizas españolas

Las exportaciones hortofrutícolas al mercado austriaco continúan ofreciendo interesantes oportunidades de negocio a las firmas comercializadoras nacionales

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

Austria es un mercado pequeño y maduro con una amplia oferta de bienes y servicios y un elevado nivel tecnológico. Alemania e Italia, países vecinos, son los principales socios comerciales de Austria, mientras que España no está presente en los diez primeros puestos, si bien es un proveedor de referencia en frutas y hortalizas.

Los consumidores austriacos cuentan con un elevado nivel adquisitivo, por lo que suelen ser exigentes. Presuponen un suministro puntual, así como una distribución fluida. Los estándares y las exigencias de calidad son elevados, sin embargo, con el avance de la globalización económica, las decisiones de compra se ven supeditadas al argumento del precio.

Debido a la reducida dimensión del mercado, de 9,1 millones de consumidores, la compra se realiza en algunos casos a través de importadores alemanes. Dada la importancia y proximidad de Alemania y de Italia, aparte de acudir a las ferias nacionales, muchos compradores austriacos suelen visitar también las ferias celebradas en estos países para conocer la oferta de su sector.

Por otra parte, muchas empresas austriacas llevan a cabo actividades mayoristas en los mercados del este y centro europeos, y algunas cadenas detallistas se han implantado en estos países. Del mismo modo, importantes cadenas detallistas alemanas e internacionales se han establecido en Austria en los últimos decenios.

El mercado austriaco ofrece todos los canales de distribución habituales, es decir, el tradicional comercio de importación, el comercio mayorista, el comercio detallista o la empresa industrial que importa directamente, las cooperativas de compra, o bien la distribución a través de un agente comercial.

Austria, de tamaño relativamente reducido, limita con ocho países: Alemania, Italia, Suiza, Liechtenstein, Eslovenia, Hungría, Eslovaquia y la



Rewe Austria es la segunda empresa comercial más importante en Austria. / REWE

República Checa, situación que le proporciona una ventaja logística sobre otros países de la región. Austria ha mantenido tradicionalmente fuertes vínculos políticos y económicos con los países del este y centro europeos, que se han estrechado y potenciado desde que cuatro de sus vecinos —las repúblicas checa y eslovaca, Hungría y Eslovenia— así como otros países cercanos de la región (Rumanía, Bulgaria y Croacia) se adhirió a la UE.

Además del importante porcentaje de la exportación destinada a los estos países, Austria ha canalizado gran parte de su inversión directa hacia ellos, situándose entre los principales países inversores.

► OPORTUNIDADES

En lo que a productos agroalimentarios se refiere, las frutas y hortalizas frescas constituyen ya capítulos importantes de nuestras exportaciones a Austria y continúan ofreciendo oportunidades para los exportadores españoles. Una tendencia importante es la reorientación de la producción agraria hacia los productos biológicos, por

la creciente demanda de ese tipo de productos. También hay que resaltar la importancia del turismo en este país, debiendo prestarse atención a los formatos dirigidos al canal Horeca (hoteles, restaurantes y catering).

► ECONOMÍA

Austria presenta una economía de mercado social con un elevado nivel de vida y estrechas relaciones con los demás países comunitarios, en especial con Alemania. Medido en PPP (Paridad del Poder de Compra), en 2022 el PIB per cápita austriaco se encontraba en el 125% del promedio de la Unión Europea, el quinto valor más elevado entre los países miembros. En relación con la aportación al PIB de los distintos sectores, el principal es el de “manufacturas y minería”, que contribuye con el 17,8% del PIB, seguido de los sectores administración pública, educación, salud y servicios sociales (17,3%); comercio (12,3%); servicios profesionales y técnicos (10,0%) y sector inmobiliario (9,5%). Austria es un país esencialmente exportador y su mayor fuente de riqueza

za son las pequeñas y medianas empresas capaces de competir en el mercado mundial con un producto de gran calidad y tecnología avanzada.

► COMERCIO

El comercio muestra una concentración superior a la observada en otros países europeos. En la mayor parte de los sectores, los cinco grandes de cada sector tienen una cuota conjunta superior al 70%. En el comercio minorista de alimentación, la cuota aún es mayor: las cuatro principales cadenas (Spar, Rewe, Hofer y Lidl) copaban en 2022 el 93,1% del mercado, siendo Spar con un 36,2% y Rewe (Billa, Penny) con un 33,6% los gigantes del mercado. En el sector de droguería y perfumería, las tres primeras compañías cuentan con una cuota de mercado conjunta alrededor de los 81,7% (dm 33,6%, Bipa 25,8%, Müller 20,8%).

La empresa comercial más importante de Austria es Porsche Holding, seguido de Rewe Austria y Spar Österreich. Rewe Austria, que es filial de la empresa alemana Rewe, gestiona las cadenas de supermercados Billa, Billa Plus y Penny, la mayorista Adeg y la cadena de perfumerías Bipa. Spar Österreich gestiona las cadenas de supermercados Spar, Spar Gourmet, Eurospar, Interspar y Maximarkt y la cadena de venta de artículos deportivos Hervis.

Aproximadamente el 40% de todas las tiendas minoristas en Austria pertenecen a grandes cadenas, gran parte de ellas propiedad de grupos extranjeros, predominantemente de origen alemán. En cuanto a la superficie, la concentración en el comercio minorista austriaco es aún más evidente puesto que un 67% está ocupado por establecimientos de cadenas comerciales.

► INTERCAMBIOS COMERCIALES

En los últimos dos años han aumentado significativamente los intercambios bilaterales España-Austria, alcanzándose cifras récord en términos globales. Destaca la favorable evolución de los bienes de equipo, cuyos principales capítulos (el material eléctrico y la maquinaria) se sitúan en la 2ª y la 3ª posición en la clasificación, con incrementos interanuales del 25% y del 9% respectivamente.

Por su parte, el sector hortofrutícola continúa creciendo: las frutas se sitúan en 6ª posición, con un aumento interanual del 5% y las legumbres y las hortalizas en la sexta, con un 6%. Dentro del sector agroalimentario destacan las conservas, tanto las vegetales como las de carne y pescado, que aumentan un 33% y un 11% respectivamente.

JC Bellido Gonzalez GmbH
Obst & Gemüse Vertretungen

Kurt-Tichy-Gasse 1 /3/ 18 • A-1100 Wien
Tel.: +43 1 968 83 12 • Fax: +43 1 2533033 3225
Tel. Móvil: +43 699 10207455
Skype: carlos_bellido
E-Mail: office@spain2austria.com
www.spain2austria.com



Agrocotizaciones

MERCADOS NACIONALES

Mercalicante

Información de precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, referidos a la semana del 8 al 14 de abril de 2024, ofertados en el Mercado Central de Abastecimiento de Alicante. Últimos precios recibidos.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Hass	3,50
Ciruela Otras Familia Black	2,24
Dátil Medjoul	9,00
Frambuesa Otras Variedades	13,00
Fresón Camarosa	2,20
Higo Seco	2,20
Kiwi Pulpa Verde	1,90
Otras Variedades	1,80
Lima Persian	2,37
Limón Fino o Primafiori	0,30
Verna	0,50
Mandarina Otras Variedades	1,40
Mango Tommy Atkins	5,54
Manzana Golden	1,20
Fuji	1,40
Royal Gala	1,20
Otras Variedades	1,50
Melón Piel de Sapo	1,80
Naranja Lane Late	0,68
Otras Variedades	0,60
Níspero Algerie o Argelino	3,60
Nuez	5,80
Papaya o Papayón	3,00
Pera Conferencia	1,50
Piña Golden Sweet	1,30
Plátano Americano	1,20
De Canarias 1ª	1,80
De Canarias 2ª	1,29
Extra	2,00
Macho	1,80
Pomelo Rojo	1,38
Amarillo	0,65
Resto de Frutas	1,20
Sandía Sin Semilla	1,66
Uva Red Globe	3,50
Sin Semilla Blanca	5,03
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga Hojas Lisas	0,70
Hojas Rizadas Lyon	0,90
Ajo Morado	3,80
Tierno o Ajete	2,50
Blanco	4,40
Alcachofa Blanca de Tudela	0,91
Apio Verde	0,60
Amarillento	1,01
Berenjena Morada	1,10
Boniato o Batata	0,90
Brocoli o Brócoli o Brecol	1,20
Calabacín Verde	1,06
Calabaza De Verano	0,70
Cardo	0,80
Cebolla Tierna	2,40
Grano de Oro	0,85
Reca o Similares	0,80
Chirivía	1,00
Col de Hojas Lisas	0,60
Lombarda o Repollo Rojo	0,70
Repollo de Hojas Rizadas	0,50
Coliflor	1,00
Endivia	2,30
Escarola Lisa	0,60
Rizada o Frisé	0,80
Espárrago Verde o Triguero	3,90
Espinaca	0,80
Guisante	2,09
Haba Verde o Habichuela	2,00
Hinojo	0,90
Jengibre	3,50
Judía Verde Perona	3,44
Lechuga Cogollo	2,40
Hoja de Roble	1,00
Iceberg	1,20
Romana	0,50
Lollo Rosso	1,30
Maíz o Millo	0,90
Nabo	0,90
Pepino Corto o tipo Español	0,87
Perejil	0,70
Pimiento Rojo Lamuyo	1,90

Najerano	1,59
Puerro	1,20
Rábano y Rabanilla	1,01
Remolacha Común o Roja	0,80
Resto de Hortalizas	0,80
Seta Champiñón	2,40
Girgola o Chopo	3,00
Tomate Otras Variedades	1,30
Liso Rojo Rama	0,90
Cherry	1,93
Asurcado Verde Raf	3,00
Zanahoria Nantesa	0,80
En Rama	1,20
PATATAS	Euros/kg
Blanca Monalisa (Granel)	0,78
Blanca Spunta (Granel)	1,00

Mercabarna

Información de los precios dominantes de frutas y hortalizas, del 18 de abril de 2024, facilitada por el Mercado Central de frutas y hortalizas de Barcelona, Mercabarna. Últimos precios recibidos.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoque	6,00
Aguacate	4,50
Almendra	7,00
Pomelo	1,15
Avellana	6,50
Kaki	0,80
Carambolas	4,00
Castañas	2,50
Cerezas	14,00
Cocos	1,10
Membrillo	1,20
Dátiles	3,50
Feijoas	8,00
Higo	3,50
Higos Chumbos	2,00
Frambuesa	1,00
Grosellas	10,00
Kivis	3,00
Lichis	4,50
Higo	3,50
Limón	0,60
Fresa	3,25
Fresón	4,00
Granada	3,50
Mandarina Clementina	0,90
Satsuma	1,00
Otras	1,40
Mangos	2,25
Maracuyá	6,00
Melón Galia	0,70
Amarillo	0,60
Piel de Sapo	1,50
Otros	2,30
Moras	15,00
Nashi	2,10
Nectarina Blanca	6,00
Amarilla	4,00
Níspero	3,00
Nueces	3,00
Olivas	1,80
Papayas	3,00
Pera Blanquilla	1,20
Verano	2,75
Invierno	1,60
Temprana	1,00
Piña	1,10
Pitahaya	8,00
Plátanos Canario	2,30
Importación	1,50
Manzana Bicolor	1,00
Amarilla	0,90
Verde	1,10
Roja	1,10
Otras	1,35
Melocotón Amarillo	2,50
Hoja de Roble	1,00
Rojo Pulpa Blanca	5,00
Rojo Pulpa Amarilla	4,00
Ciruela	2,50
Uva Blanca	4,00
Negra	3,70
Rambután	11,50
Sandía con semilla	1,30
Sin semilla	1,20
Naranja	0,90

Chirimoya	3,50
Otras Frutas	0,90
HORTALIZAS	Euros/kg
Berenjena Larga	0,85
Redonda	1,40
Ajo Seco	4,50
Tierno	0,90
Apio	0,70
Acelgas	0,60
Batata	1,30
Borrajá	1,00
Brócoli	0,60
Brécol	1,80
Calçots	0,08
Calabaza	0,55
Calabacín	1,10
Cardo	1,00
Alcachofa	1,20
Cebolla Seca	0,60
Figueras	1,60
Tierna	0,80
Pepino	1,10
Col Repollo	0,75
Bruselas	1,30
Lombarda	0,65
China	0,70
Coliflor	1,40
Berros	1,50
Lechuga Iceberg	0,55
Larga	0,60
Otras	0,70
Endivia	1,10
Escarola	0,70
Espárragos Blancos	12,00
Verdes	3,00
Espinaca	0,60
Haba	1,20
Hinojo	1,00
Perejil	0,55
Judía Bobi	5,50
Perona	3,00
Fina	5,00
Otras	3,50
Lima	0,80
Zanahoria	0,75
Patata Blanca	0,75
Temprana	0,95
Roja	0,65
Pimiento Lamuyo	1,80
Verde	2,30
Rojo	1,70
Guisante	3,00
Puerro	1,15
Rábano	0,35
Remolacha	0,70
Tomate Maduro	0,65
Verde	1,10
Chirivía	1,00
Otras Hortalizas	0,70
OTROS PRODUCTOS	Euros/kg
Seta Girgola	6,50
Rovellón-Niscalo	8,00
Champiñón	2,10
Otras Setas	11,00
Maíz	0,90
Caña de Azúcar	1,75
Menestra	0,95
Otros Varios	1,50

Mercabilbao

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 16 al 19 de abril de 2024, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Bilbao. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Fresones	3,00-2,90
Limonas	0,80-1,00
Manzana Golden	1,00
Naranja Navel	0,85
Nísperos	3,20-3,00
Pera Blanquilla	1,40
Passacrasana	1,40
Plátanos	2,40
HORTALIZAS	Euros/kg
Alcachofas	1,75-1,80
Lechuga	0,33-0,36
Cebolla	0,75

Espárragos	1,75-1,80
Judías Verdes Perona	4,00-3,90
Patatas Calidad	0,56
Primor	1,05-1,10
Tomate Maduro	0,80-0,70
Tomate Verde	1,50-1,40

Mercacórdoba

Precios medios de frutas y hortalizas, correspondientes al mercado de la semana del 8 al 14 de abril de 2024. Información facilitada por Mercacórdoba.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacates	4,34
Almendra	8,90
Chirimoya	3,67
Ciruela	2,88
Coco	2,60
Dátil	6,94
Fresa / Fresón	2,42
Kivi / Zespri	3,85
Lima	2,65
Limón	0,91
Mandarina Clementina / Fortuna / Nadorcott	1,39
Clemenville	0,75
Mango	4,73
Manzanas O.V.	2,24
Golden / Onzal Gold / Venosta	1,41
Royal Gala / Cardinale	1,50
Starking / Red Chief / Gloster / Galaxia	1,82
Granny Smith	1,91
Fuji / Braeburn / Pink Kiss	1,68
Reineta / Canadá Gris	2,10
Pink Lady	1,86
Verde Doncella	2,23
Melón / Galia / Coca	1,70
Naranja Navel	1,20
Salustiana	0,84
Navel Late / Nanelate / Lanelate	1,02
Valencia Late / Miaknight	0,85
Níspero / Nipola	3,09
Nuez	4,01
Papaya	3,33
Pera Conferencia / Decana	1,70
Blanquilla o Agua	1,95
Ercolini / Etrusca	2,96
Piña	1,48
Plátano	2,24
Banana	1,48
Pomelo Rubi Start	1,53
Sandía	1,48
Uva	4,17
Otros Frutos Secos	12,69
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga	0,85
Ajo Seco	3,62
Alcachofa	1,28
Apio	1,36
Berenjena	0,92
Boniato / Batata	1,52
Brócoli / Brecol	1,54
Calabacín	1,04
Calabaza / Marrueco	0,86
Cebolla / Chalota	0,98
Cebolleta	0,94
Champiñón	2,69
Col Repollo	0,62
China	1,65
Coliflor / Romanescu	1,11
Endivia	2,70
Espárrago Verde	4,48
Espinaca	1,20
Guisante	3,29
Haba Verde	2,12
Judía Fina	4,93
Perona / Elda / Sabinal / Emerite	2,58
Lechuga O.V.	0,70
Cogollo	2,03
Iceberg	0,81
Nabo	0,88
Pepino	1,36
Perejil	1,33
Pimiento Verde	1,57
Rojo Asar	1,30
Puerro	1,38
Rábano / Rabanilla	2,23

Remolacha	2,15
Seta	4,16
Tomate O.V.	1,17
Cherry	2,82
Daniela	0,86
Zanahoria	0,98
Hierbabuena	1,50
PATATAS	Euros/kg
Nueva o Temprana	0,86

Mercalaspalmas

Precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, del 15 al 19 de abril de 2024, en el Mercado Central de Abastecimiento de Las Palmas.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Fuerte	4,07
Hass	3,95
Otras Variedades	5,45
Albaricoque Otras Variedades	2,45
Almendra	1,50
Avellana	4,25
Ciruela Otras Familia Black	3,70
Coco Otras Variedades	0,95
Dátil Deglet Nou	4,45
Fresa	4,45
Fresón Otras Variedades	9,95
Granada Otras Variedades	2,95
Higo Verdal	2,95
Kaki Otras Variedades	4,25
Kivi Kiwigold	8,45
Pulpa Verde	4,45
Limón Fino o Primafiori	1,03
Otras Variedades	1,02
Verna	1,04
Mandarina Clemente	1,47
Manzanas Fuji	2,05
Golden	1,85
Royal Gala	1,80
Granny Smith	1,75
Reineta	1,95
Otras Variedades	1,60
Starking o Similares	1,75
Melón Amarillo	1,25
Galia	2,45
Piel de Sapo	2,91
Naranja Valencia Late	1,15
Navel Late	1,15
Lane Late	1,15
Navel	1,15
Otras Variedades	1,15
Nectarina Carne Blanca	5,70
Carne Amarilla	5,70
Níspero Algerie o Argelino	3,26
Nuez	3,95
Papaya Grupo Solo y Sunrise	1,75
Papayón (2-3 kg/ud)	1,75
Pera Conferencia	1,79
Otras Variedades	1,60
Ercolini / Moretini	3,70
Agua o Blanquilla	1,95
Piña Golden Sweet	7,82
Plátanos Canarias Primera	1,39
Canarias Segunda	1,05
Pomelo Rojo	1,15
Amarillo	1,45
Sandía Sin Semilla	2,95
Con Semilla	2,45
Uva Red Globe	3,95
Blanca Otras Variedades	3,95
Resto de frutas	1,30
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga de Hojas Rizadas Lyon	2,75
Ajo Blanco	3,55
Morado	2,75
Tierno o Ajete	5,50
Alcachofa Blanca de Tudela	1,95
Apio Verde	1,80
Apionabo	2,95
Berenjena Morada	1,13
Berros	2,27
Boniato o Batata	2,17
Brócoli, Brecol o Brócoli	2,19
Calabacín Blanco	0,79
Verde	0,55
Calabaza De Verano	1,64
De Invierno	1,58
Cebolla Grano Oro o Valenciana	1,07

MERCADOS NACIONALES

Morada.....	1,55
Recas o Similares	0,85
Tierna.....	0,95
Col China o Pekinensis.....	1,75
Lombarda o Repollo Rojo	0,85
Repollo Hojas Rizadas.....	0,53
Coliflor	1,39
Endivia	2,15
Escarola Rizada o Frisée.....	0,97
Espárrago Verde o Triguero.....	2,35
Blanco.....	3,45
Espinacas	0,18
Guindilla Verde.....	3,50
Roja	2,50
Haba Verde o Habichuela.....	1,35
Hinojo	2,45
Judía Verde Boby.....	3,25
Verde Otras Variedades.....	4,05
Verde Elda.....	5,95
Lechuga Otras Variedades.....	0,30
Romana	0,55
Maíz o Millo.....	1,15
Nabo.....	0,55
Pepino Largo o Tipo Holandés.....	1,45
Corto o Tipo Español.....	1,60
Perejil	0,15
Pimiento Amarillo, tipo California.....	2,35
Rojo Lamuyo.....	1,85
Verde Italiano.....	3,45
Verde Padrón	3,45
Otras Variedades.....	2,15
Puerro	1,58
Rábano y Rabanilla	0,65
Remolacha Común o Roja	1,30
Seta Champiñón	2,45
Girgola o Chopo	2,20
Tomate Cherry.....	2,75
Liso Rojo Daniela/Long Life/Royesta.....	0,94
Liso Rojo Canarias.....	0,85
Otras Variedades.....	0,75
Zanahoria o Carlota Nantesa.....	2,75
Jengibre	2,25
Ñame o Yame	4,55
Yuca o Mandioca o Tapioca	2,20
Hortalizas IV Gama	5,50
Resto Hortalizas	0,80
PATATAS (Granel) Euros/kg	
Blanca, Otras Variedades.....	1,51
Otras Variedades.....	1,55
Roja Otras Variedades.....	1,40
Blanca Spunta.....	1,32

Mercamadrid

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 16 al 19 de abril de 2024, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Madrid. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Fresones.....	2,08
Limonos	0,84
Manzana Golden	1,45
Roja	1,50
Naranja Navel.....	1,15
Nísperos.....	3,47
Pera Blanquilla	1,55
Passacrasana.....	1,75
Plátanos.....	2,27
HORTALIZAS Euros/kg	
Alcachofas	1,50
Lechuga	0,77
Cebolla.....	0,71
Espárragos	5,72
Judías Verde	3,14
Patatas Calidad.....	0,65
Primor	0,77
Tomate Verde.....	1,17

Mercatenerife

Información de precios moda de frutas, hortalizas y patatas, del 15 al 21 de abril de 2024, facilitada por el mercado central de frutas y hortalizas de Tenerife.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacates Hass (local).....	3,50
Fuerte (local).....	2,80
Ciruelas Moradas (no local).....	2,90
Cocos (no local).....	0,80
Chirimoyas (no local).....	4,00
Dátiles (no local).....	3,70
Fresones (local).....	4,50
(no local).....	3,00
Guanábana (local).....	7,50
Limón Común (local).....	0,90
Primofiori (no local).....	0,85
Verna (no local).....	0,95
Mandarinas Otras (no local).....	1,40
Clementinas (no local).....	1,40
Clemenulle (no local).....	1,65
Ortanique (no local).....	1,60
Manzanas Fuji (no local).....	2,00

Granny Smith (no local).....	1,80
Red Chief (no local).....	1,60
Royal Gala (no local).....	1,20
Golden (no local).....	1,10
Otras (no local).....	1,30
Reineta (no local).....	2,20
Melocotones Rojos (no local).....	5,00
Melones Piel de Sapo (no local).....	2,25
Piel de Sapo (local).....	2,20
Galia (local).....	2,50
Naranja Zumo Pequeña (local).....	0,80
Extra Pais (local).....	1,00
Salustiana (no local).....	0,75
Lane Late (no local).....	0,75
Nectarinas (no local).....	1,50
Nísperos (no local).....	4,00
(local).....	2,70
Paraguayos Piel de Sapo (no local).....	6,50
Peras Conference (no local).....	1,50
Ercoline (no local).....	1,40
Lima (local).....	2,00
(no local).....	3,60
Piña Tropical (local).....	6,50
Tropical Dulce (no local).....	5,00
Plátanos Extra (local).....	1,20
Primera (local).....	0,90
Segunda (local).....	0,70
Pomelos (no local).....	0,85
(local).....	1,30
Sandías Negras (no local).....	1,80
Negras (local).....	1,70
Listada (no local).....	1,70
Listada (local).....	1,80
Uva Red Globe (no local).....	3,90
Otras Blancas (no local).....	3,40
Papaya Cubana (local).....	2,00
Híbrida (local).....	1,80
Híbrida (no local).....	1,80
Otras (local).....	1,80
Kivi (no local).....	2,35
Parchita (local).....	4,00
Arándanos (no local).....	9,50
Moras (no local).....	17,50
Frambuesas (no local).....	16,00

HORTALIZAS	Euros/kg
Acelgas (local).....	0,45
Ajos (no local).....	4,30
Pais (local).....	7,50
Albahaca (local).....	7,50
Alcachofa (local).....	5,00
Apio (local).....	2,20
(no local).....	1,50
Berenjenas Moradas (local).....	0,70
Moradas (no local).....	1,10
Bubangos (local).....	2,20
Calabacines (local).....	0,20
Zucchini (no local).....	0,90
Zucchini (local).....	0,60
Redondos (no local).....	1,00
Redondos (local).....	0,40
Calabazas (no local).....	1,20
(local).....	1,50
Cebollas Cebolletas (local).....	1,80
Blancas (no local).....	0,90
Blancas (local).....	1,20
Rojas (no local).....	1,80
Rojas (local).....	2,30
Cebollino (local).....	10,00
Coles Repollo (local).....	0,50
Repollo (no local).....	0,40
Lombarda (local).....	0,80
Lombarda (no local).....	0,70
China (local).....	3,50
Coliflor (local).....	1,70
Champiñón (no local).....	2,95
Endivias (no local).....	5,00
Espinacas (local).....	1,50
Espárragos Trigueros (no local).....	5,00
Blanco (no local).....	5,00
Habichuelas Redondas (local).....	2,00
Coco Planas (local).....	2,00
Lechugas Batavia (local).....	0,80
Iceberg (local).....	1,20
Iceberg (no local).....	1,20
Cogollos de Tuedela (local).....	4,00
Hoja de Roble (local).....	2,10
Lollo Rosso (local).....	2,10
Nabos (local).....	2,00
Colinabos (local).....	2,00
Pepinos (local).....	0,40
(no local).....	0,40
Perejil (local).....	4,55
Pimientos Verdes (local).....	1,70
Verdes (no local).....	2,20
Rojo (local).....	1,60
Rojo (no local).....	1,60
Tipo Padrón (local).....	2,50
Tipo Padrón (no local).....	2,20
Amarillo (local).....	2,80
Puerros (local).....	1,10
(no local).....	1,20

Rabanillas (local).....	1,00
Rábanos (local).....	2,00
Romero (local).....	15,00
Rúcula (local).....	5,60
Setas (no local).....	4,80
Tomates Pera (local).....	1,50
Pera (no local).....	1,40
Salsa (local).....	0,80
Salsa (no local).....	0,60
Ensalada (local).....	1,10
Ensalada (no local).....	1,10
Cherry (local).....	2,30
Cherry (no local).....	2,40
Tamarillo (local).....	2,00
Tomillo (local).....	7,50
Zanahorias Segunda (local).....	1,40
Segunda (no local).....	0,90
Primera (local).....	2,20
Batatas Otras (local).....	2,50
Otras (no local).....	1,50
Lanzarote (no local).....	2,00
Yema Huevo (local).....	2,40
Yema Huevo (no local).....	1,80
Blancas (local).....	2,80
Blancas (no local).....	1,50
Pimientos Otras (local).....	6,00
Palmeras Secas (local).....	25,00
Palmera (local).....	4,00
Berros (local).....	2,20
Beterrada (local).....	1,10
(no local).....	1,80
Cilantro (local).....	4,90
Chayote (local).....	1,10
Maíz Cocido (no local).....	2,80
Piña Millo Dulce (local).....	3,90
Ñames (local).....	7,00
Yuca (no local).....	2,50
Pantanas (local).....	1,50
Hinojo (no local).....	1,90
Piña de Millo (local).....	4,20
(no local).....	3,90
Brecol (local).....	3,40
Hierba Huerto (local).....	5,25

PATATAS	Euros/kg
Patatas	
Otras Blancas (local).....	1,40
Up To Date (local).....	2,40
Cara (no local).....	1,50
Cara (local).....	1,60
Rosada (local).....	2,20
Bonita (local).....	5,00
Negra (local).....	7,00
Spunta (no local).....	1,20
Spunta (local).....	1,60
Negra Oro (local).....	7,00
Slaney (local).....	1,60
Red Cara / Druid (local).....	1,30
Colorada Baga (local).....	7,50
Galáctica (local).....	1,30
Rooster (local).....	2,20

Mercasevilla

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 16 al 19 de abril de 2024, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Sevilla. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Fresones.....	2,57-2,33
Repollo.....	0,54-0,50
Manzana Golden	1,48-1,43
Roja	1,44-1,60
Naranja Navel.....	0,70
Pera Blanquilla	1,56-1,43
Plátanos	2,03-2,13
HORTALIZAS Euros/kg	
Alcachofas	0,90-0,98
Lechuga	0,60-0,66
Cebolla.....	0,77-0,75
Espárragos	5,64-8,00
Judías Verdes.....	2,60
Patatas Calidad	0,84-0,91
Primor	1,05
Tomate Verde.....	0,94-0,90
Maduro.....	0,84-0,75

Mercavalencia

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 16 al 19 de abril de 2024, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Valencia. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Fresón	3,00
Limonos	0,75-0,80
Manzana Golden	0,80
Roja	0,70
Naranja Navel	0,50
Nísperos.....	4,00
Pera Blanquilla	2,00-1,75
Plátanos.....	2,50-2,40

Ailimpo. Coyuntura mercado de limón y pomelo

Resumen informativo de la coyuntura de mercado del limón y pomelo en España facilitada por Ailimpo-Consejería de Agricultura de Murcia, durante el periodo comprendido del 11 al 17 de marzo de 2024. Precios origen. Semana 11/2024. ÚLTIMOS PRECIOS RECIBIDOS.

Advertencia Consejería Agricultura Murcia: La información contenida en este documento tiene un carácter exclusivamente ORIENTATIVO, de ningún modo posee carácter oficial. Está obtenida como consecuencia del seguimiento que realiza esta Unidad con el único objeto de orientar acerca de las cotizaciones más representativas de cada producto agrícola y ganadero. Por ello, las transacciones realizadas en los periodos de referencia, pueden haber sido realizadas a unas cotizaciones que no se correspondan con las reflejadas en este documento. Por tanto la Consejería de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca no se hace responsable de cualquier uso que se le pretenda dar, mas allá del indicado como orientativo.

LIMÓN

La campaña de Fino se adentra en la recta final de marzo sin novedades sobre la realidad del escenario de las últimas semanas. El mercado de fresco se mantiene en niveles de demanda similares a los de la campaña pasada pero incapaz de dar salida a la producción. La mirada ya se traslada a la campaña de Verna una variedad autóctona española y única en el mundo. Esta campaña 2024 de Verna será larga ya que se extenderá hasta el mes de julio, lo que dejará una ventana comercial estrecha para los limones de hemisferio sur.

POMELO

Continúa el desarrollo de la campaña sin sobresaltos en un escenario de aparente mejora.

HORTALIZAS	Euros/kg
Alcachofas	0,70-0,45
Lechuga	0,60-0,55
Cebolla.....	0,75-0,80
Espárragos	5,00
Judías Verdes Perona.....	4,50-5,00
Patatas Calidad	0,80
Primor	0,90
Tomate Maduro	0,40-0,60
Verde	1,25-1,10

Generalitat Catalunya

Evolución semanal de precios medios ponderados, sectoriales de referencia de frutas y hortalizas de la semana 14, del 1 al 7 de abril de 2024, respectivamente, ofrecidos por el Observatorio Agroalimentario de Precios. Gabinete Técnico-DARP.

HORTALIZAS	Euros/Kg
Tarragona	
Acelga.....	0,35
Alcachofa.....	0,66
Coliflor	0,72
Escarola	0,37
Espinaca.....	0,35
Puerro.....	0,63
El Llobregat	
Acelga.....	0,55
Alcachofa.....	1,00
Cebolla Tierna	0,85
Col	0,50
Coliflor	0,90
Lechuga Romana.....	0,70
Escarola	0,90
Espinaca.....	0,75
Habas.....	1,20
Puerro.....	0,80
El Maresme	
Acelga.....	0,70
Calabacín.....	1,40
Alcachofa.....	1,50
Pepinos	0,75
Col de Hoja Lisa.....	0,60
Limonos	0,85
Judía Tierna Perona.....	3,00
Puerro.....	1,20

FRUTAS	Euros/Kg
Mercolleida	
Manzana Golden 65+	0,48
Gala 65+	0,55
Pera Blanquilla 58+	0,90
Conferencia 60+	0,75

(Las semanas corresponden a los días que se fijan los precios, independientemente de su vigencia)

Lonja de Albacete

Información de los precios indicativos de los cereales en origen, del día 18 de abril de 2024. Información de EFEAGRO.

CEREALES	Euros/Tm
ALFALFA	
Alfalfa	
Rama campo 1ª.....	S/C
Rama campo 2ª.....	S/C
AVENA	
Avena	
Blanca.....	257,00
Rubia.....	267,00
CEBADA NACIONAL	
Cebada	
Pienso -62 kg/hl.....	184,00
Pienso +62 kg/hl.....	190,00
CENTENO	
Centeno.....	191,00

GIRASOL	
Pipa	
Alto Oléico	S/C
Pipa de Girasol.....	S/C
MAÍZ NACIONAL	
Maíz sobre	
Secadero	200,00
PAJA	
Paja Empacada	S/C
TRIGO NACIONAL	
Trigo	
Duro Proté= 13%.....	270,00
Duro Proté= 12%.....	260,00
Extensible Chamorro.....	S/C
Forrajero	201,00
Gran Fuerza w 300.....	313,00
Media Fuerza w -300.....	293,00
Panificable	225,00
Triticales	196,00
LEGUMINOSAS	
Veza Grano	S/C
Yero Grano.....	S/C

Lonja de Barcelona

Precios de los cereales, frutos secos y las legumbres, en la Lonja de Barcelona del día 16 de abril 2024. Información facilitada por EFEAGRO.

CEREALES	Euros/Tm
ALFALFA	
Harina de Alfalfa	225,00
CEBADA	
Importación.....	212,00
Nacional P.E. (62-64).....	214,00
CENTENO	
Centeno	S/C
COLZA	
Importación 34/36%	340,00
GARROFA	
Harina	319,00
Troceada	345,00
REMOLACHA	
Pulpa de Remolacha	210,00
GIRASOL	
Importación 34%.....	288,00
Semillas de Girasol.....	390,00
Importación 28/3	220,00
MAÍZ	
DDGs de	
Maíz Importación.....	S/C
Importación.....	204,00
Importación CE	217,00
MUO	
Importación.....	480,00
SOJA	
Harina	
Soja Import. 47%.....	434,00
Harina	
Soja Nacional 47%	438,00
Aceite Crudo de Soja ..	

MERCADOS NACIONALES

Comunidad Valenciana

Precios agrarios concertados durante la semana 15, del 8 al 14 de abril de 2024, facilitado por la Conselleria de Agricultura, Ganadería y Pesca.

CÍTRICOS	Euros/Kg	Zona
<i>(Kg/árbol, cotización más frecuente)</i>		
OTRAS MANDARINAS		
Ori	0,77-1,10	Castellón
Ori	0,60-1,05	L. Valencia
Ortanique	0,15-0,16	Alicante
Ortanique	0,13-0,23	Valencia
Ortanique	0,15-0,25	L. Valencia
NAVEL		
Navel Lane Late	0,18-0,32	Valencia
Navel Lane Late	0,20-0,30	L. Valencia
Navel Powell	0,35-0,45	Alicante
Navel Powell	0,21-0,40	Castellón
Navel Powell	0,21-0,40	Valencia
Navel Powell	0,25-0,40	L. Valencia
BLANCAS		
Valencia Late	0,20-0,26	Alicante
Valencia Late	0,27-0,33	Castellón
Valencia Late	0,18-0,27	Valencia
Valencia Late	0,20-0,33	L. Valencia
Valencia Midknight	0,30-0,35	Alicante
Valencia Midknight	0,30-0,36	Castellón
Valencia Midknight	0,23-0,40	Valencia
Valencia Midknight	0,25-0,40	L. Valencia
LIMÓN		
Limón Verna	0,25-0,30	Alicante
FRUTAS		
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
Aguacate		
Lamb Hass	2,38	Alicante
Lamb Hass	2,30	Castellón

Lamb Hass	2,20-2,60	Valencia
Níspero Algar	1,72	Alicante
HORTALIZAS		
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
Acelga	0,49-0,60	Alicante
Ajo Tierno	0,78-2,50	Alicante
Tierno	1,76-2,20	Valencia
Apio	0,16-0,46	Alicante
Alcachofa		
Consumo Fresco	0,50-1,23	Alicante
Consumo Fresco	0,80-1,25	Castellón
Consumo Fresco	0,44-0,62	Valencia
Industria Corazones	0,56-1,07	Alicante
Industria Corazones	0,40-0,90	Castellón
Industria Perolas	0,12-0,22	Alicante
Industria Troceado	0,30-0,37	Alicante
Industria Troceado	0,25-0,30	Valencia
Berenjena		
Rayada	0,39-0,61	Alicante
Boniato		
Rojo	0,63-0,86	Alicante
Blanco	1,05-1,07	Alicante
Calabacín	0,56-0,66	Alicante
Blanco	1,49	Castellón
Calabaza		
Tipo Cacahuete	0,36-0,61	Alicante
Cebolla Tierna	0,60	Alicante
Cebolla Tierna	0,70-0,72	Castellón
Cebolla Tierna	0,53-0,62	Valencia
Spring	0,43-0,55	Castellón
Spring	0,27-0,48	Valencia

Col		
Lombarda	0,35-0,40	Castellón
Brócoli	0,15-0,60	Alicante
Brócoli Industria	0,10-0,15	Alicante
Repollo Hoja Lisa	0,14-0,33	Alicante
Repollo Hoja Lisa	0,25	Castellón
Repollo Hoja Lisa	0,24-0,34	Valencia
Repollo Hoja Rizada	0,17-0,26	Alicante
Repollo Hoja Rizada	0,22-0,45	Castellón
Coliflor		
Blanca	0,22-0,60	Alicante
Blanca	0,31-0,60	Castellón
Blanca	0,54-0,65	Valencia
Escarola		
Hoja Ancha Lisa	0,30-0,31	Alicante
Hoja Ancha Lisa	0,36-0,39	Castellón
Hoja Rizada	0,30-0,34	Alicante
Hoja Rizada	0,39-0,42	Castellón
Hoja Rizada	0,47	Valencia
Espinaca	1,10-1,20	Alicante
Haba Muchamiel	0,80-1,06	Castellón
Valenciana	0,77-1,29	Alicante
Lechuga Romana	0,29-0,52	Alicante
Romana	0,16-0,35	Castellón
Romana	0,26-0,31	Valencia
Trocadero	0,31-0,80	Castellón
Maravilla	0,25-0,51	Castellón
Iceberg	0,33-0,54	Alicante
Little Gem	0,12-0,30	Alicante
Patata		
Blanca	0,65-0,77	Alicante

Blanca	0,35-0,50	Castellón
Blanca	0,54-0,65	Alicante
Pepino		
Blanco	0,77-1,14	Alicante
Blanco	1,36-1,45	Castellón
Pimiento		
California Amarillo	1,60-1,80	Alicante
California Rojo	1,46-1,70	Alicante
California Verde	1,40	Alicante
Lamuyo Verde	0,76-1,02	Alicante
Lamuyo Rojo	0,83	Alicante
Tomate Acostillado	0,54-1,03	Alicante
Raff	1,06	Castellón
Daniela	0,52-0,60	Castellón
FRUTOS SECOS		
<i>(Entrada descascaradora. Kilo grano s/rendimiento. Cotización más frecuente)</i>		
ALMENDRAS		
Comuna	2,85-3,20	Alicante
Comuna	2,70-3,10	Castellón
Largueta	3,45	Alicante
Marcona	4,86-5,40	Alicante
Marcona	4,80-5,10	Castellón
Plantea	2,96-3,20	Alicante
INDUSTRIALES		
ACEITE		
Oliva Lampante >2°	5,300-5,50	Castellón
Oliva Virgen 0,8°-2°	7,20-7,30	Castellón
Oliva Virgen Extra	7,60-7,70	Castellón
Garrofa		
Entera	0,36-0,59	Castellón

Marcona 16 mm.....	11.900,00
AVELLANA	
Negreta	
en grano.....	7.300,00
PIÑÓN	
Castilla.....	44.000,00
Cataluña.....	43.500,00
LEGUMBRES	
Euros/Tm	
GUISANTE	
Forrajero.....	S/C
Forrajero	
Importación.....	S/C
ACEITE	
Palmiste	
Importación.....	S/C
Crudo	
de Palma.....	1.075,00

Lonja de Córdoba

Precios de la Mesa de Cítricos de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 16 de abril de 2024. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

CÍTRICOS	Euros/Tm
Naranja	
Lane Late Calidad 1ª.....	S/O
Lane Late Calidad 2ª.....	S/O
Navel Powell,	
Bardfield y Chisslet 1ª.....	0,23-0,27
Mandarina	
Híbrida Tango Calidad 1ª.....	S/O
Híbrida Tango Calidad 2ª.....	S/O

Nota: Los precios son orientativos, en árbol, origen Córdoba. Sin IVA incluido. Para la naranja de industria los precios son sobre camión.

Mercado con falta de operaciones y demanda tanto en fresco como en zumo debido a la entrada de naranja de fuera de la Unión Europea, fundamentalmente de Egipto. Se deja de cotizar la variedad Lane Late para fresco por falta de fruta y operaciones. Bajada de la cotización de naranja Navel Powell, Bardfield y Chisslet 1ª. La parte superior de las horquillas se corresponden con fruta extra. Repetición de la cotización de industria del grupo Navel y grupo Blanca, de las que la horquilla superior se refiere a operaciones con altos volúmenes.

La próxima sesión el martes 23 de abril de 2024.

Precios de la Mesa de Cereales de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 16 de abril de 2024. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

CEREALES	Euros/Tm
TRIGO DURO	
Grupo 1.....	293,00
Grupo 2.....	283,00
Grupo 3.....	237,00
Grupo 4. A.....	263,00
Grupo 4. B.....	253,00
Grupo 4. C.....	243,00

TRIGO BLANDO	
Grupo 1.....	S/C
Grupo 2.....	S/C
Grupo 3.....	228,00
Grupo 4.....	203,00
Grupo 5.....	203,00
OTROS PRODUCTOS	
Tricale.....	S/O
Cebada.....	205,00
Avena.....	S/C
Maíz.....	S/C
Sorgo.....	S/C
Habas.....	S/C
Guisantes.....	410,00
Girasol Alto Oleico.....	400,00
Girasol.....	S/C
Colza.....	S/C

Nota: Las calidades que no se ajusten a los tipos cotizados tendrán depreciación según mercado. Próxima sesión 30 de abril de 2024.

Precios de la Mesa de Almendras de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 16 de abril de 2024. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

ALMENDRAS	Euros/Tm
Floración Tardía	
Monovarietal.....	3,27
Soleta.....	3,27
Belona.....	3,27
Guara.....	3,27
Antoñeta.....	3,27
Constantí.....	3,27
Comuna Tradicional.....	3,27
Ecológica.....	5,22

Nota: En solidaridad con la protesta del sector agrícola, la mesa de almendras no fijará precios. Próxima sesión 30 de abril de 2024.

Lonja de León

Información de precios agrarios orientativos, en almacén, del día 17 de abril de 2024, fijado en la Lonja Agropecuaria de León.

CEREALES	Euros/Tm
Trigo Pienso.....	205,00
Cebada.....	196,00
Triticale.....	195,00
Centeno.....	177,00
Avena.....	270,00
Maíz.....	203,00
GIRASOL	
Girasol.....	S/C
Girasol Alto Oleico.....	S/C

ALUBIAS 20/03	Euros/Kg
Pinta.....	1,15
Riñón de León.....	1,55
Canela.....	1,65
Negra.....	3,05
Palmeá Redonda.....	2,40
Planchada.....	2,00
Plancheta.....	2,20
Redonda.....	1,40
PATATAS	
Agria.....	480,00
Jaerla.....	S/C
Kennebec.....	430,00
Red Pontiac.....	430,00

Red Scarlett.....	430,00
Hermes.....	430,00
Yona.....	430,00

FORRAJES	Euros/Kg
----------	----------

Alfafa	
Paquete Rama.....	S/C
Paquete Deshidratado.....	S/C
Paja 1ª Cebada.....	S/C
Veza Forraje de 1ª.....	S/C

Forraje..... S/C

En la sesión de la lonja de León celebrada hoy, se ha tomado la decisión de dejar sin cotizar los forrajes a la espera de que se conozcan los precios de la nueva campaña, que en el caso de la alfafa comenzará en breve; en cuanto a la paja el motivo ha sido la falta de género. En el sector de los cereales bajada en todas las categorías a excepción de la avena, el mercado sigue pesado, los compradores se han retirado a la espera de mejores ofertas que el vendedor de momento no está dispuesto a ofrecer, por tanto, los mercados internacionales serán los que marquen las nuevas tendencias, influidos por los datos agronómicos que se vayan conociendo según se acerque la nueva cosecha. Subida en el sector del vacuno, tanto en pasteros macho como hembra, así como de la carne de la categoría O (frisonas) que es la más demanda en estos momentos. Repetición en el resto de categorías, recordar que la patata ya dejó de cotizar la pasada semana. Se puede consultar más información en nuestra página web www.lonjaleleon.es

Lonja de Murcia

Información de los precios de las almendras, del 18 de abril de 2024. Cotización para las pequeñas partidas de grano de almendra en cáscara (en torno a 10 Tm), situado sobre el almacén del partidador, facilitados por la Lonja Nacional de Almendra de Mercamurcia.

ALMENDRAS	Euros/Kg
Marcona.....	4,979
Largueta.....	3,87
Comuna.....	2,93
Ferragnes.....	3,27
Garrigues.....	3,63
Guara.....	3,03
Ramillete.....	3,63
Comuna Ecológica.....	5,30

Lonja de Reus

Precios semanales de frutos secos, fijados hoy en la Lonja de Reus (Tarragona) del día 15 de abril de 2024. Información facilitada por EFEAGRO.

Frutos Secos	Euros/Kg
ALMENDRA	
Guara.....	3,00
Comuna Ecológica.....	4,85
Pelona.....	1,90
Belona.....	3,00
Constantí.....	2,95
Vairo.....	3,00

Lauranne.....	2,90
Común.....	2,80
Largueta.....	3,90
Marcona.....	4,80
PIÑÓN	
Alameda.....	44,00
Castilla.....	44,00
AVELLANA	
Euros/Libra	
San	
Giovanni.....	1,88
Tonda.....	1,93
Negreta D.O.P.....	2,15
Corriente.....	1,86
Negreta.....	2,10

Lonja de Salamanca

Cotizaciones de las Mesas de Cereales y Ganada de la Lonja Agropecuaria de Salamanca del día 15 de abril de 2024. Información facilitada por la Diputación de Salamanca.

CEREALES	Euros/Tm
Trigo	
Blando.....	218,00
Cebada	
P. E. (+64).....	210,00
Avena.....	231,00
Centeno.....	201,00
Tricale.....	206,00
Maíz, (14°).....	217,00

LEGUMINOSAS	Euros/Tm
-------------	----------

Guisantes.....	S/C
Garbanzo	
Pedrosillano.....	S/C
Lenteja	
Armuña.....	920,00

OLEAGINOSAS	Euros/Tm
-------------	----------

Girasol (9-2-44).....	S/C
Girasol (Alto Oleico).....	S/C
Colza.....	S/C

FORRAJES	Euros/Tm
----------	----------

Forrajes	
(Avena).....	S/C
Forraje	
de Primera.....	S/C
Alfafa	
Empacada.....	S/C
Veza (Henificada).....	S/C
Paja	
Paquete Pequeño.....	S/C
Paja	
Paquete Grande.....	S/C

Lonja de Sevilla

Información de los precios agrarios de la Lonja de Sevilla de la sesión celebrada el día 2 de abril de 2024. Origen almacén agricultor con capacidad de carga rápida, buen acceso y búscula.

CEREALES	Euros/Tm
TRIGO BLANDO PANIFICABLE	
Grupo 1.....	S/O
Grupo 2.....	S/O
Grupo 3.....	S/O
Grupo 4.....	S/O
Grupo 5.....	212,00
Pienso Importación.....	212,00

TRIGO DURO	
Grupo 1.....	S/O
Grupo 2.....	S/O
Grupo 3.....	ANEXO
Grupo 4.....	ANEXO
Triticale	
Nacional.....	206,00
Importación.....	206,00
Avena	
Importación.....	295,00
Nacional.....	S/O
Cebada,	
Igual y más de 64.....	S/O
Menos de 64.....	S/O
Importación Origen Puerto.....	215,00
Maíz	
Importación origen Puerto.....	210,00
Nacional.....	S/O
Habas	
Nacional.....	S/O
Importación.....	350,00
Guisantes	
Nacional.....	S/O
Importación.....	310,00
Girasol	
Alto oleico +80%.....	410,00
Convencional.....	400,00
Colza.....	S/O

NOTA: Ausencia de compradores en los trigos nacionales por los bajos precios internacionales.

MERCADOS NACIONALES

Veza.....	S/C
Alfa 1ª.....	308,00
Paja 1ª + p grande.....	158,00

Nota: Compras a bajo ritmo en cereales de grano. Repiten las cotizaciones de maíz. Ligera bajada de la cebada y mini-mas subidas en trigo.

Próxima cotización el 2 de mayo de 2024.

Lonja de Segovia

Precios semanales de cereales, fijados en la Lonja de Segovia del día 18 de abril de 2024. Información facilitada por EFEA-GRO.

Frutos Secos	Euros/Kg
ALFAFA	
Alfafa	
Empacada.....	160,00
AVENA	
Avena.....	263,00
CEBADA NACIONAL	
Cebada.....	196,00
CENTENO	
Centeno.....	189,00
COLZA	
Colza.....	380,00
GIRASOL	
Girasol.....	370,00
PAJA	
Paja	
Empacada.....	100,00
TRIGO	
Trigo Nacional.....	206,00

Lonja de Valencia

Información de la Mesa de precios de Cítricos del Consulado de la Lonja de Valencia, de la sesión del día 15 de abril de 2024 Campaña 2023-2024.

GRUPO NARANJAS	Euros/Kg
SUBGRUPO NAVEL	
Navelina.....	Sin existencias
Navel.....	Sin existencias
Navel Lane Late.....	0,20-0,30
Navel Powell,	
Barnfield y Chislett.....	0,25-0,40
GRUPO SANGRE	
Sanguelini.....	0,25-0,35
GRUPO BLANCAS	
Salustiana.....	Sin existencias
Barberina y Mid-night.....	0,25-0,40
Valencia Late.....	0,20-0,33
GRUPO MANDARINAS	Euros/Kg
GRUPO SATSUMAS	
Okitsu.....	Sin existencias
Owari.....	Sin existencias
GRUPO CLEMENTINAS	
Clemenrubi, Orogrós	
y Basol.....	Sin existencias
Orunules.....	Sin existencias
Marisol.....	Sin existencias
Arrufatina.....	Sin existencias
Clemenules y	
Orogrande.....	Sin existencias
Hernandina.....	0,20-0,25
GRUPO HÍBRIDOS	
Clemenvilla.....	Sin existencias
Tango.....	0,30-0,65
Nardocott.....	0,30-0,65
Ortanique.....	0,15-0,25
Ori.....	0,60-1,05

Nota: Compras y recolección pausadas, excepto las naranjas del subgrupo blancas. El próximo boletín de cotizaciones se publicará el lunes, 22 de abril de 2024.

Información de los precios agrarios de la sesión celebrada en el Consulado de la Lonja de Valencia, del 18 de abril de 2024.

ARROCES	Euros/Tm
CÁSCARA	
Gleva,	
disponible Valencia.....	670,00
J. Sendra,	
disp. Valencia.....	670,00
Monsianell,	
disp. Valencia.....	S/O
Fonsa,	
disp. Valencia.....	670,00
Guadiamar,	
disp. Valencia.....	S/C
Gladio y Tahibonnet,	
disp. Valencia.....	S/C
Sirio, disp. Valencia.....	500,00
Puntal.....	S/C
Bomba,	
disp. Valencia.....	S/O

Precios según rendimientos, a granel

BLANCO	Euros/Kg
Vaporizado,	
disp. Valencia.....	1.050,00-1.100,00
Gleva, Senia, Fonsa Extra,	

Andalucía

Resumen informativo de la situación del estado de los cultivos, por grupos y provincias, facilitada por el Servicio de Estudios y Estadísticas de la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía. Datos del 25 al 31 de marzo de 2024.

CEREALES

■ **De invierno:** **Córdoba:** El estado fenológico predominante en los cereales de invierno se encuentra entre el BBCH 51-55 (Comienzo del espigado) y el BBCH 56-69 (Espigado- Floración). Los **trigos duros** se encuentran limpios de malas hierbas y muy desarrollados mientras que las **avenas** presentan las panículas fuera. **Granada:** El estado fenológico oscila entre BBCH 39-41 (Encañado-Hoja bandera) y BBCH 51-59 (Espigado). Los **trigos y cebadas** en la comarca de **la Vega y Alhama** se encuentran en estado fenológico de espigado. Presentan un desarrollo medio, las parcelas están limpias de malas hierbas y con las matas completas. En el caso de algunas con gran desarrollo se observan zonas encamadas debido a los días de viento que ha hecho por la zona. **Huelva:** El estado fenológico del cultivo oscila entre el BBCH 51 (Inicio de espigado) y el BBCH 75 (Grano lechoso). Cultivos adelantados y con la espiga fuera en muchas zonas y comenzando el llenado del grano. En general, las parcelas están sin hierbas, salvo casos de juncia, margaritas y jaramagos; el resto se encuentra muy limpio y con mucha densidad de plantas por metro cuadrado. **Málaga:** El estado fenológico oscila entre el BBCH 41-51 (Hoja bandera-Espigado) y BBCH 71-77 (Grano lechoso). En la comarca de **Ronda** y zonas en altitud los **trigos** se encuentran en estado fenológico de espigado. El desarrollo es óptimo aunque en algunas parcelas no han alcanzado mucha altura. En la comarca **Norte**, hay **trigos** bien desarrollados, limpios de hierbas, completos de plantas y comenzando a cambiar de color. **Sevilla:** El estado fenológico dominante de los cereales de invierno se encuentra entre el inicio de espigado, los más atrasados, y fin de espigado y plena floración; aunque pueden verse parcelas más adelantadas en estado de grano lechoso. En general, las parcelas se encuentran con buen desarrollo y densidad del cultivo.

LEGUMINOSAS

Cádiz: Las **habas** para piensos se encuentran desde la finalización de la fase de engorde hasta alcanzando el tamaño final de cosecha. Los **guisantes** se encuentran en la misma situación, con las vainas ya listas para que, una vez maduras, se puedan recoger. Los **garbanzos** se encuentran en estado fenológico de crecimiento de hojas multifoliadas. La **alfalfa** está comenzando con los primeros cortes. **Granada:** Las **habas** han disminuido las hectáreas cultivadas y en los **guisantes** se observa un 10% más de superficie, estando en buen estado, con la floración y engorde de las vainas más adelantadas. **Huelva:** Los **garbanzos** se encuentran en estado avanzado, presentan un estado de crecimiento de hojas multifoliadas. **Jaén:** Las **habas** y **guisantes** para eco-regímenes ya están picados. **Sevilla:** Las **habas** y los **guisantes** se encuentran en su mayoría en fructificación y engorde de los frutos, con buen aspecto y densidad. Los **garbanzos** se encuentran en desarrollo de tallos e iniciando la floración los más adelantados y la **quinua** puede verse estirando los tallos e iniciando la formación de la panoja.

TUBÉRCULOS PARA EL CONSUMO HUMANO

Sevilla: Se produce la tuberización de la **patata temprana**.

CULTIVOS INDUSTRIALES

En las parcelas más tempranas de **remolacha azucarera** se observa el estado fenológico del 60-90% del tamaño final estimado según la fecha de siembra. En el cultivo del **algodón**, tras las abundantes precipitaciones de marzo, lo más probable es que se aumenten las dotaciones de agua de riego. En **Sevilla**, la lluvia viene supliendo las necesidades del cultivo. La siembra del **algodón** que se inició en la **Marisma** antes de Semana Santa y se vio interrumpida por las lluvias se encuentra comprometida en algunas parcelas por causa de encharcamientos y formaciones de costra en superficie. Durante el mes de abril se van a ir sembrando y/o resembrando las parcelas que faltan, algunas de las cuales ya pueden verse germinando favorecidas por la elevación de las temperaturas. En **Córdoba**, los agricultores realizan labores preparatorias del terreno para la posterior siembra de **algodón**, que se está realizando ya en las zonas más tempranas. En el cultivo del **girasol** se observan parcelas desde el desarrollo vegetativo de las hojas hasta estirando el tallo e iniciando el botón floral en las parcelas más precoces. Se le aplican pases de regabina Cada vez se observan más parcelas de **colza** en fructificación.

FRUTALES NO CÍTRICOS

■ **Frutos secos:** **Almería:** En las plantaciones de **almendros**, se observa un adelanto del ciclo productivo, observándose en los árboles crecimiento de brotes, desarrollo de hojas y frutos de buen tamaño, que en las parcelas más adelantadas alcanzan el tamaño definitivo. **Cádiz:** El estado de los **almendros** oscila entre I (Fruto joven) y J (Fruto desarrollado). En la comarca **Campaña de Cádiz** se observan plantaciones modernas de **almendro** en regadío con los frutos en fase de engorde y tamaño 60-70% el de cosecha. **Córdoba:** El estado de los **almendros** oscila entre I (Fruto joven) y J (Fruto desarrollado), que está llegando a su tamaño final en las parcelas más adelantadas. Se realizan labores de control de la cubierta, desbroce en la zona central de las calles y aplicación de herbicidas en las cercanías de los árboles. **Granada:** Los **almendros** se encuentran con el fruto en fase de engorde, alcanzando entre 25-40 % del tamaño final de cosecha. Está comenzando la floración en las parcelas de **pistachos** de comarcas como **Guadix** y **La Vega**. El árbol parece que viene estresado tras estar el año pasado con mucha carga. Viene en su fecha, el cultivo no está adelantado. **Huelva:** La fenología del **almendro** se encuentra avanzada, con muchas plantaciones en fase de engorde de fruto y las más adelantadas alcanzando el 60% del tamaño final de cosecha. **Jaén:** El estado de los **almendros** oscila entre I (Fruto joven) y J (Fruto desarrollado). Los **almendros** se encuentran con los frutos cuajados y comenzando la fase de engorde. La floración ha sido buena y el cuajado también hasta este momento. ■ **Frutales de hueso y pepita:** **Granada:** En la comarca de **Guadix** se observan los **melocotones** finalizando la floración y comenzando la caída de pétalos. No le está faltando agua con las lluvias caídas y se recuperan acuíferos, además de la nieve que se va derritiendo. Hay parcelas con algo de adelanto y otras retrasadas, el desarrollo es muy dispar. **Huelva:** Se aproxima la fecha de recolección de **nectarinas extratempranas** en invernaderos. El tamaño se aproxima al final de cosecha. El cuaje ha sido bueno y se esperan buenos rendimientos. Los **albaricoques, nectarinas, melocotones y ciruelas** al aire libre se encuentran en fase de engorde, con aportes de abonos líquidos NPK y nutrientes como calcio. **Jaén:** El estado fenológico predominante de los **cerezos** es el D (Corola visible) y G (Caída de pétalos). Las zonas más adelantadas se encuentran en fase de floración caída de pétalos y en las más atrasadas corola visible. ■ **Frutos subtropicales:** **Cádiz:** El estado fenológico predominante es el F (Floración). Los **aguacates** se encuentran con una floración adelantada de 10 días aproximadamente. Se empezará a regar la próxima semana, han caído en la zona en el mes de marzo 140 l/m² y el terreno está refrescado. **Málaga:** El estado fenológico predominante de los **aguacates** es el F (Floración). En la **comarca Centro**, los **aguacates** se encuentran en floración. Se nota la sequía pasada, con pérdida de parcelas enteras al no poderse regar. Hay otros árboles que también se encuentran dañados, aunque podrían recuperarse. El estado fenológico predominante de los **nisperos** es el de "Recolección". En la comarca de **Vélez-Málaga**, los **nisperos** se encuentran en recolección. Los rendimientos están siendo buenos y los calibres medios, quizás las lluvias les llegaron un poco tarde.

CULTIVOS HORTÍCOLAS

■ **Protegidos:** **Almería:** En la comarca del **Bajo Andarax-Campo de Nijar**, la recolección de **sandía** va en aumento por lo que la oferta cada vez es mayor y, como consecuencia, los precios empiezan a bajar. La calidad de los frutos obtenidos es buena, tanto en tamaño como en cualidades organolépticas. En la comarca del Poniente hay todavía muchos invernaderos con cultivo de **sandía** en fase de desarrollo, con frutos engordando y de tamaño diferente, incluso algunas de las plantaciones más tardías aún tienen en su interior colmenas para la polinización. Se observa buen desarrollo vegetativo y escasa incidencia de plagas. Las plantaciones más tempranas de **melón** están en fase de engorde de los frutos y se han retirado o se empiezan a retirar las colmenas. Las plantaciones

más tardías las tienen aún para favorecer la polinización. En la comarca del **Levante** se ha iniciado la recolección en **melones tipo piel de sapo** y los **tipo Cantalup** aún están en fase de engorde. Se observa el cultivo con buen desarrollo vegetativo y sin problemas fitosanitarios destacables. El cultivo del **calabacín** está en plena producción, aunque podemos encontrar plantaciones que están próximas a su finalización y otras que están en fase de crecimiento o inicio de la recolección. Continúa la recolección en las plantaciones de **tomate** de primavera en la comarca del **Poniente**. En la comarca del **Bajo Andarax-Campo de Nijar** muchas de estas plantaciones de ciclo corto se encuentran en el inicio de producción. Se están obteniendo frutos de buena calidad. Se está obteniendo una buena producción y calidad en el cultivo de la **berenjena**, tanto en las plantaciones más jóvenes como en las de ciclo largo, si el cultivo está bien cuidado. Está finalizando la recolección de las plantaciones de **pimiento** como cultivo único. Continúa la recolección en invernaderos en los que aún se producen frutos de calidad. Al tratarse de plantaciones próximas a su finalización se observa un incremento de algunas plagas, principalmente trips, mosca blanca y pulgón. En los invernaderos que han finalizado se procede al arranque y limpieza de restos de cultivo. En los invernaderos con cultivo de **pepino** en los que ha finalizado la recolección se procede al arranque de las plantas y limpieza del suelo. En la comarca del **Poniente** las plantaciones de primavera continúan su desarrollo y recolección, al igual que en las plantaciones de ciclo corto del **Levante** que también han iniciado la recolección. En los semilleros hay partidas de plantas de variedades tardías y plantas para la reposición de las marras de los últimos trasplantes, además de plantones para posibles plantaciones al aire libre. **Cádiz:** El estado fenológico dominante en **calabacín** y **pimiento** es el de «Recolección-Final cultivo»; mientras que en **melón** es "Floración-Inicio recolección", y en **sandía** "Plantación-Inicio floración". **Granada:** Se observan en la zona de **Zafarraya**, **tomates** en invernadero que van a aumentar su superficie un 10% esta campaña. Se calculan entre 80-90 hectáreas. **Huelva:** En el cultivo de la **fresa**, debido a los múltiples problemas en esta campaña, los rendimientos están siendo más bajos que en otras temporadas. Se airean los invernaderos y se levantan plásticos de protección para evitar la condensación. ■ **Al aire libre:** **Almería:** Las plantaciones del cultivo de **sandías**, se encuentran en muy diferentes estadios de desarrollo, dependiendo principalmente de la fecha de plantación y su localización. Así, se observan parcelas más adelantadas, situadas en las zonas más cálidas, a las que se les ha retirado la protección de los tunelillos. En algunas plantaciones se ha procedido a abrir los plásticos de los tunelillos, ya que se observa un gran desarrollo vegetativo. Otras parcelas más atrasadas se encuentran cubiertas. En muchas plantaciones se está procediendo a perforar el plástico para conseguir una adecuada ventilación del cultivo. Por otra parte, se continúan realizando nuevas plantaciones de **sandía** y **melón**, protegiéndolas con tunelillos de plástico o de manta térmica. Y aún se observan terrenos que están siendo preparados para realizar nuevas plantaciones en los próximos días. En el cultivo de la **lechuga** se observan diferentes estadios, continúa el crecimiento vegetativo en las plantaciones más tardías y se encuentran en recolección las más adelantadas. Cada vez son menos las parcelas que quedan por cosechar. Se está procediendo a la recogida de las instalaciones de riego localizado en las plantaciones recolectadas para iniciar las labores preparatorias del terreno. En los cultivos de **brócoli** y de **coliflor**, continúa el crecimiento en las plantaciones más tardías y la recolección está muy avanzada. En la comarca del **Bajo Almanzora** sólo quedan por cosecharse las parcelas situadas en zonas de interior. Continúa y está muy avanzada la recolección de **alcachofa** en las plantaciones más tardías. Pueden verse plantaciones más adelantadas que están muy próximas a finalizar su ciclo productivo. De igual forma las plantaciones de **habas** tardías está finalizando, y la producción es cada vez menor y de menor calidad. Ha finalizado la recolección del **espárrago verde** forzado bajo macro-túnel. Se está procediendo a la retirada de la cubierta de plástico para que se lleve a cabo el desarrollo vegetativo del cultivo al aire libre. Los precios se han mantenido altos durante toda la campaña. Está finalizando la recolección en las plantaciones más tardías de **guisante**. En las parcelas tempranas donde se ha terminado de cosechar se han realizado las labores de limpieza de los restos del cultivo. **Córdoba:** En la comarca de **Vélez-Málaga** están saliendo habas de verdeo con buenas cotizaciones. También algo de puerros en la **zona de Almayate**. En la comarca Norte se recogen **espárragos**, que este año llevan cierto retraso con las lluvias y bajada de temperaturas. **Granada:** La campaña del **espárrago** continúa en la zona de **Huétor-Tajar**. Con las lluvias al terreno le ha salido el hongo Stemphylium, pero no se trata debido a que se encuentran en plena recolección; aquellos afectados se tienen que tirar. Se están obteniendo calibres medios y precios medios esta campaña. En la zona de **Zafarraya**, ha disminuido la superficie de **coliflor** esta campaña debido a la incertidumbre por la falta de agua en el primer tramo de campaña. Se esperan recoger producciones altas. La **col** se ha sembrado en la misma zona con densidades de 30.000-40.000 plantas/ha. **Sevilla:** Se realiza la recolección de los **espárragos verdes** y las **alcachofas**. Prosigue la plantación del **tomate de industria**. Desarrollo de las rastras en las plantas de sandía más tempranas bajo las mantas térmicas, mientras se siguen plantando otras parcelas. Se produce la recolección escalonada de las **zanahorias**. Se inicia la recolección de la **cebolla temprana** en la **Vega**.

CÍTRICOS

Cádiz: En la comarca **Campo de Gibraltar**, están saliendo fincas de **Lane late** con rendimientos de 40 t/ha. Se está llevando mucha naranja a industria debido a los bajos precios de esta segunda parte de campaña. Esta semana comienzan los riegos que no habían hecho falta por las lluvias. La nueva campaña presenta una fenología de floración y caída de pétalos. **Córdoba:** Los **naranjos** se encuentran en floración en la mayoría de parcelas, se realizan tratamientos foliares que favorecen el cuajado. Como en todos los cultivos leñosos en esta época se controlan las malas hierbas y se desbroza la cubierta vegetal. **Málaga:** El estado fenológico de la nueva campaña oscila entre F (Floración) y G (Caída de pétalos). Siguen los precios a la baja, tanto en **limones** como en **naranjas** y **mandarinas**. En la nueva campaña está finalizando la floración, con parcelas en caída de pétalos. **Sevilla:** El estado fenológico dominante de la nueva campaña es el de plena floración y caída de pétalos, comenzando el cuaje. Prosigue la campaña de recolección con las cotizaciones en descenso y la demanda con un ritmo más lento de lo habitual.

OLIVAR

Cádiz: El estado fenológico predominante es el D1 (Empieza la corola). El más adelantado es el F (Floración). El **olivar** está adelantado y se observan parcelas con muchas flores y mucha trama. En la mayoría de las fincas está cambiando de color la corola y las más tardías con el cáliz y la corola visible. Se están dando tratamientos contra el repilo y abono foliar más microelementos. **Córdoba:** El estado fenológico predominante es el D1 (Empieza la corola) y el más adelantado D3 (Corola cambio de color), se observa abundante trama. Se realizan labores de control de la cubierta vegetal, y en otras parcelas labores mecánicas de eliminación de malas hierbas. Las almazaras de la provincia han declarado a la AICA que, hasta el 31/03/2024, han producido 150.084 toneladas de aceite de **oliva** a partir de 906.740 toneladas de aceituna en esta campaña, que ya puede considerarse prácticamente finalizada. Segunda campaña de producción muy baja, manteniéndose la tendencia de que cada año la recolección se adelanta y se acorta en el tiempo, por lo que los rendimientos grasos tienden también a reducirse, aunque este año ha sido excepcionalmente bajo, del 16,55%. **Granada:** El estado fenológico oscila entre C (Formación de las inflorescencias) y D2 (Despliegue de la corola). El **olivo** en zonas como **Guadix** y **Baza** se encuentra con una buena brotación y comenzando a salir la trama. Se ven el cáliz y la corola, sin cambio de color. **Huelva:** Estados fenológicos diferentes según zonas y variedades. Encontramos estados fenológicos como la trama que comienza a salir y el desarrollo de la corola totalmente visible. Las más adelantadas están cambiando de color y abriendo la flor. El estado del cultivo es bueno y la floración se considera que va a ser buena.

MERCADOS NACIONALES

disp. Valencia	1.200,00-1.260,00
Guadamar Extra,	
disp. Valencia	1.300,00-1.370,00
Largo Índica,	
disp. Valencia	1.100,00-1.200,00
<i>Precios por tonelada a granel.</i>	
SUBPRODUCTOS	
Cilindro,	
disponible Valencia	225,00-230,00
Medianos Corrientes,	
disponible Valencia	480,00-500,00
Medianos Gruesos,	
disponible Valencia	520,00-550,00
CEREALES-LEGUMINOSAS Euros/Tm	
Maíz Importación,	
disp. Puerto Valencia	S/C
Maíz Nacional,	
destino Valencia	208,00
Cebada	
Nacional, dest. Val.	213,00
Importación	213,00
Avena Rubia,	
dest. Navarra	S/O
Blanca, dest. Valencia	S/O
Guisantes Importación,	
dest. Valencia	S/C
Veza Importación	S/C
Semilla Algodón,	
destino Valencia	488,00-481,00
Trigo Pienso Nacional,	
Tipo 1	S/C
Tipo 2	S/C
Tipo 3	S/C
Tipo 4	S/C
Tipo 5	S/O
Trigo importación	213,00
<i>Precios por tonelada a granel.</i>	
TURTOS Y HARINAS Euros/Tm	
Soja 47% baja proteína,	
disponible Valencia	436,00
Cascarilla de Soja,	
disponible Tarragona	175,00
Cascarilla de Avena,	
disponible Valencia	130,00
Alfalfa deshidratada, D. Pellets,	
14%-15% prot.,	
Aragón/Lérida	S/C
14%-15% Balas.,	
Aragón/Lérida	S/C
Harina de Girasol Integral (28%),	
disponible Tarragona	220,00-221,00
disponible Andalucía	197,00-198,00
Harina de Girasol	
Alta Proteína (34-36%),	
disponible Tarragona	288,00-289,00
Palmiste,	
disp. Valencia	S/C
Harina de Colza, dest. Valencia	S/C
Gluten Feed,	
disp. Valencia	205,00
Bagazo de Maíz,	
disp. Valencia	S/C
Pulpa seca remolacha granulada,	
Import., disp. Tarragona	
.....	220,00-221,00
Pulpa Seca	
de Naranja	224,00

Salvado de Trigo	
Cuartas, destino Valencia	177,00
Hojas, destino Valencia	S/C
Terzerillas, destino Valencia	S/C
<i>Precios por tonelada a granel.</i>	
GARROFAS Y DERIVADOS Euros/Tm	
Variedad Matalafera y similares (origen)	
ENTERA	
Zona Valencia	Sin operaciones
Zona Alicante	Sin operaciones
Zona Castellón	Sin operaciones
Zona Tarragona	Sin operaciones
Zona Murcia	Sin operaciones
Zona Ibiza	Sin operaciones
Zona Mallorca	Sin operaciones
<i>Precios tonelada a granel s/rendimientos</i>	
Troceada Integral,	
disp. orig.	220,00-255,00
Troceada sin Harina	
disponible origen	280,00-340,00
Troceado Fino,	
disp. origen	260,00-285,00
Garrofin,	
disp. origen	3.300,00-3.400,00
LEGUMBRES Euros/Tm	
Disponible origen	
ALUBIAS	
Redonda Manteca	2.700,00
Pintas	
Granberry	2.200,00
Michigan	1.650,00
Canellini	
Argentina 170/100	1.850,00
Blackeyes	1.850,00
Negras	1.500,00
Garrofin	2.850,00
GARBANZOS	
Nuevos 44/46	2.150,00
Nuevos 34/36	2.800,00
LENTEJAS	
USA Regulares	1.700,00
Laird Canadá	1.600,00
Nacionales 6/7 mm	S/C
Nacionales 7/9 mm	S/C
Stone	1.450,00
Pardina Americana	1.850,00
<i>Precios por tonelada, mercancía envasada.</i>	
FRUTOS SECOS Euros/Tm	
CACAHUETE CÁSCARA	
Chino 9/11,	
disponible origen	2.600,00
Chino 11/13,	
disponible origen	2.500,00
CACAHUETE MONDADO	
Mondado Jumbo Americano 38/42	
disponible Valencia	2.350,00
Mondado Origen Argentina 38/42	
disponible Valencia	2.300,00
ALMENDRA EN GRANO CON PIEL	
Marcona 14/16 mm, Valencia	10.500,00
Largueta 13/14 mm,	
Valencia	8.100,00
<i>Precios tonelada, mercancía envasada.</i>	
(Pocas operaciones)	
Marcona	
prop. Valencia	S/O
Largueta +++	

prop. Valencia	S/O	
Comuna		
prop. Valencia	7.500,00	
Belona		
prop. Valencia	S/O	
Comuna ecológica,		
Valencia	S/O	
ALMENDRA REPELADA		
Comuna, sobre 14 mm,		
disponible Valencia	7.400,00	
PATATAS Euros/Tm		
Lavada Nueva,		
origen España, disp. Val.	600,00	
origen Francia	780,00	
Agria		
origen España	660,00	
Roja,		
origen España, disp. Val.	600,00	
Nueva,		
disp. Valencia	800,00	
Elodie, Monalisa y Similares		
disp. Valencia	540,00	
<i>Precios s/origen y calidad, envas. en 25 kgs.</i>		
CEBOLLAS Euros/Tm		
Variedad Sprin,		
disponible origen		
pocas operaciones		
calibres 1 al 6, en campo		
.....		450,00-680,00

Nota: Las cotizaciones conocidas facilitadas se entienden sin nuestra garantía ni responsabilidad. Para cualquier aclaración pueden dirigirse a la Sindicatura de este Consulado de la Lonja vía telefónica o a través de la web.

La Rioja

Observatorio de precios agrarios, del 8 al 14 de abril de 2024, facilitados por Gobierno de La Rioja (Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

CEREALES

Trigo	
Media Fuerza	21,90
Trigo	
Pienso	20,85
Cebada	
Malta	20,70
Cebada Pienso	18,70
Maíz	S/C
Tricale	19,80
La semana comenzaba con precipitaciones generalizadas en toda la comunidad que trajeron cantidades modestas, entre los escasos 2 mm que se recibieron en amplias zonas de Rioja Media y Baja y los 7 mm de Santo Domingo de la Calzada. Unas lluvias muy beneficiosas por el momento y la necesidad de los cultivos, pero que al cesar dejaron el paso libre a unas temperaturas extremadamente elevadas de efectos muy perjudiciales. Mientras tanto, el mercado sigue caracterizado por una gran falta de actividad comercial de la que participan tanto la oferta como la demanda, y dejan las cotizaciones invariables en nuestro mercado local.	

OLEAGINOSAS Euros/Kg		
Colza	39,50	
Girasol	39,50	
Girasol		
Alto oleico	40,50	
Finalizadas las entregas y las liquidaciones de la cosecha de oleaginosas de 2023, se advierte, tal y como se esperaba, un descenso respecto a los precios de 2022 en torno al 40% para el girasol y la colza.		
PATATAS Euros/Kg		
Industria Frito Con Conservación		27,00
Con las existencias de patata de consumo para fresco finalizadas, y a falta de concluir con los últimos kilos de patata para transformación, los agricultores se centran ya en la preparación de las fincas para la próxima siembra, procediendo a la aplicación de los abonados de fondo.		
REMOLACHA Euros/Kg		
Consumo Fresco Libre		60,00
La campaña de recolección y entrega a fábrica para la extracción de azúcar de remolacha comenzó el 24 de octubre y finalizó el 31 de diciembre, con 68 días de trabajo. De las 830 ha cultivadas en La Rioja se han obtenido 79.589 t de remolacha, con una polarización media del 15,38% y un descuento medio de 7,35%. En base a estos datos, el rendimiento medio de la remolacha en esta campaña es de 95,89 t/ha, lo que equivale a 91,32 t/ha de remolacha tipo (16o).		
CHAMPIÑÓN Y SETAS Euros/Kg		
Champiñón		
Granel pie cortado	2,30	
Bandeja pie cortado	2,60	
Industria 1 Raíz	1,05	
Industria 2 Pie cortado	1,05	
Seta		
Ostra Granel	3,20	
Ostra Bandeja	3,65	
Shii-Take granel	5,00	
La campaña avanza y los problemas de contaminación por pelo en el cultivo de champiñón están siendo menores de lo esperado, permitiendo a los cultivadores finalizar los ciclos de cultivo sin una pérdida importante de producción. No obstante, está habiendo una mayor presencia de mole en las explotaciones. Respecto al mercado, continúa el equilibrio entre oferta y demanda, manteniendo los precios firmes una semana más.		
HORTALIZAS Euros/Kg		
Acelga		
Amarilla	0,70	
Verde	0,60	
Borrajá	0,80	
Lechuga		
Rizada	1,90	
Escarola	S/C	
Cardo	0,33	
Repollo	0,30	
De Bruselas	S/C	
Coliflor	10,90	
Brócoli	S/C	

Romanescu	S/C
Alcachofa Fresca	2,00
Industria	0,75
Espárrago Fresco IGP Navarra	2,50
Guisante	
Verde Fresco	3,00
Haba Calzón	1,95
Grano	1,00
Una semana más, la coliflor anota una ligera subida en el precio, no gracias a una activación del consumo sino más bien a un ajuste en la oferta de producto, lo que permite mejorar su cotización. En el caso de la lechuga, el exceso de existencias no propicia un incremento de su valor, que repite precio y queda por debajo del coste de producción. Son los espárragos los que ven reducir su precio tras generalizarse la cosecha. En campo se da por finalizada la siembra de guisante verde.	
FRUTAS Euros/Kg	
GRUPO PERA	
Industria	0,09
Limonera 60+	0,65
Ercolini 50+	0,80
Blanquilla	
DOP	0,60
Conferencia	
DOP 75+	0,90
DOP 70-75	0,80
DOP 65-70	0,70
75+	0,80
70-75	0,75
65-70	0,65
65-60	0,60
GRUPO MANZANA	
Royal Gala 60+	S/C
Industria	0,12
Golden 70+	0,70
Fuji 70+	0,80
Esta temporada la campaña de fruta de pepita se está caracterizando por obtener unos buenos precios tanto en origen como en salida de almacén, los cuales se han mantenido estables durante todos los meses y, aunque el consumo está siendo más flojo que otros años, el menor estocaje existente permite operar a las centrales sin presión.	
FRUTOS SECOS Euros/Kg	
ALMENDRA	
Común	0,52
Largueta	0,90
Marcona	1,06
Floración	
Tardía	0,92
Ecológica	1,12
Tras los descensos de la semana pasada, los precios de las almendras recuperan la estabilidad en un momento de escasa actividad comercial y de desgana por parte de la oferta y la demanda. En California, después de un invierno muy lluvioso, y con el optimismo de lograr una cosecha superior a la del año pasado, los precios llevan varias semanas anotando descensos.	

LEGISLACIÓN

La Conferencia Sectorial acuerda el reparto de 206,4 millones para medidas de desarrollo rural, agricultura y ganadería

La cantidad territorializada resulta de restar a los 207,8 millones autorizados por el Consejo de Ministros los remanentes comunicados por algunas comunidades

La Conferencia Sectorial de Agricultura y Desarrollo Rural ha acordado el reparto entre las distintas comunidades autónomas de los créditos por importe de 206.426.472,82 euros para financiar intervenciones de desarrollo rural de la Política Agraria Común (PAC) y distintas actuaciones en materia de competitividad y calidad de la producción de los mercados, sanidad vegetal y animal y del Programa Comunitario de Apoyo a las Producciones Agrarias (POSEI) de Canarias.

Las cantidades territorializadas hoy se corresponden con los 207,8 millones de euros autorizados por el Consejo de Ministros el pasado martes, a los que se han restado los remanentes comunicados por algunas comunidades autónomas.

Las comunidades autónomas podrán acortar el plazo de modificación de la solicitud única, siempre que se respete un periodo mínimo de 10 días hábiles desde el fin del plazo para la presentación de la misma.

El calendario propuesto en la modificación del real decreto busca un equilibrio entre el plazo que requieren agricultores, ganaderos y entidades colaboradoras para presentar las solicitudes y los plazos necesarios para permitir que las administraciones puedan tramitar debidamente las ayudas y garantizar el pago del anticipo a partir del 16 de octubre de 2024.

La partida de mayor cuantía de las territorializadas hoy, 158.196.035,47 euros, correspon-

de a la aportación estatal a las intervenciones autonómicas de desarrollo rural incluidas en el Plan Estratégico de la Política Agrícola Común (PAC) 2023-2027.

Se trata de la primera anualidad de este nuevo periodo, con la particularidad de que en este año aún se realizan intervenciones del anterior marco 2014-2022, vigente por la aplicación de la regla N+3, que permite ejecutar los proyectos comprometidos hasta tres años después.

Para el periodo 2023-2027, el Estado contribuirá con el 30 % de la financiación de las intervenciones autonómicas de desarrollo rural. El criterio de distribución de estos fondos fue acordado en Conferencia Sectorial celebrada en mayo de 2023. El ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, se ha comprometido a acelerar los trámites correspondientes para que las comunidades puedan disponer de los fondos lo antes posible. Con estos fondos de desarrollo rural se financian actuaciones para mejorar la competitividad y la sostenibilidad del sector agroalimentario. Entre otras líneas, los fondos van destinados a la modernización de industrias agroalimentarias, al impulso de la producción ecológica, a ayudar a los agricultores y ganaderos que desarrollan su actividad en zonas con limitaciones naturales o a incentivar la incorporación de jóvenes y facilitar así el relevo generacional.

Citrosol obtiene el sello del Registro de Huella de Carbono

La compañía valenciana es pionera en la obtención de este reconocimiento de la reducción de su huella de carbono durante dos años consecutivos, reflejo de su compromiso continuo con la sostenibilidad ambiental

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Citrosol, empresa líder en tratamientos y tecnología postcosecha de frutas y hortalizas, ha recibido por segundo año consecutivo el sello "Calculo-Reduzco" tras haber inscrito su huella de carbono en el Registro de huella de carbono, compensación y proyectos de absorción de CO2 del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, por calcular y registrar su huella de carbono durante cinco años y cumplir con el plan para la disminución de sus emisiones.

"Estamos increíblemente orgullosos de anunciar que Citrosol, ha obtenido de nuevo el sello "Calculo-Reduzco" otorgado por la Oficina Española de Cambio Climático del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico por la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI). Este sello se otorga a las organizaciones que calculan y registran su huella de carbono durante un mínimo de cuatro años, cuentan con un plan de reducción de emisiones de GEI y hacen efectivo este compromiso de reducción con la validación del Miteco. Este reconocimiento es el resultado de nuestro firme compromiso con la sostenibilidad y la reducción de nuestra huella ambiental", afirma Jorge Bretó, CEO de Citrosol.



El sello permite a las organizaciones promover la evaluación y disminución de la huella de carbono. / CITROSOL

De hecho, este sello voluntario permite a las organizaciones no sólo mostrar su compromiso con la lucha contra el cambio climático, sino también promover la evaluación y disminución de la huella de carbono, así como respaldar proyectos destinados a mejorar la capacidad de absorción de carbono en España. Sobre el papel de las organizaciones en este reto, Bretó asegura que

"en Citrosol, creemos firmemente que las empresas tienen la responsabilidad de proteger y preservar nuestro planeta para las generaciones futuras. Es por eso que hemos implementado rigurosas políticas y prácticas sostenibles en todas nuestras operaciones, desde la producción hasta la distribución".

Citrosol ha disminuido en un 24,6% de la media de la inten-

sidad de emisión en el trienio 2020-2022 respecto del trienio 2019-2021, para el alcance 1 + 2. Además, al comparar el indicador respecto a la producción correspondiente al año 2018, que reflejaba 84,09 Kg de CO2 por tonelada producida, con el mismo indicador para el año 2022, que registra 36,08 se puede apreciar una reducción del 57,1% en las emisiones de Alcance 1 y 2. Como asegura el CEO de la compañía, "este sello de validación no sólo ratifica nuestros esfuerzos pasados, sino que también nos inspira a seguir adelante en nuestro viaje hacia la sostenibilidad. Continuaremos buscando nuevas formas de reducir nuestra huella de carbono, adoptando tecnologías innovadoras, optimizando nuestros procesos y colaborando estrechamente con nuestros socios y proveedores para promover prácticas sostenibles en toda nuestra cadena de suministro".

PLAN DE MEJORA

Además de sus logros actuales, Citrosol continúa su compromiso con la sostenibilidad mediante un plan de mejora que "no sólo beneficia al medio ambiente, sino que también impulsa nuestra competitividad y fortalece la relación con nuestros clientes y la comunidad en general. Es-

tamos comprometidos a liderar el cambio hacia un futuro más sostenible y esperamos inspirar a otras empresas a unirse a nosotros en este importante viaje", declara Jorge Bretó. Entre las medidas implementadas se encuentran la contratación de comercializadoras de energía eléctrica con garantía de origen renovable, la instalación de una planta fotovoltaica para reducir la dependencia de la red eléctrica convencional y la optimización de procesos de fabricación para reducir el consumo de combustibles fósiles.

Y aún más: la empresa va más allá con planes de futuro que incluyen nuevos equipos de producción más eficientes, la optimización de rutas de distribución y la gestión de almacenes para reducir los desplazamientos fuera de ruta, así como la renovación de la flota de vehículos con modelos más eficientes y menos contaminantes. Estas iniciativas refuerzan el compromiso continuo de CITROSOL con la mitigación del cambio climático y la promoción de prácticas empresariales sostenibles y es que "la obtención de este sello refuerza aún más nuestro compromiso de seguir siendo líderes en sostenibilidad en el sector de la postcosecha", asegura Jorge Bretó.

Bollo Natural Fruit acapara el 80% de los cítricos españoles consumidos en China

La compañía ha conseguido llevar sus productos a Corea del Sur, Malasia, Indonesia, Singapur e India

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Bollo Fruits, marca del grupo Bollo Natural Fruit, reafirma su apuesta y compromiso por las exportaciones en Asia, con el lanzamiento de su nueva campaña de cítricos en China, así como con un servicio continuado y sin interrupciones de estas frutas durante los 12 meses del año. Gracias a esta estrategia, Bollo se posiciona como uno de los principales exportadores del país asiático, siendo el productor del 80% de los cítricos españoles que se consume. La empresa convive con el cultivo local en temporada y ofrece su producto en la época en la que no se puede producir por condiciones climatológicas.

Bollo, en poco más de seis años de presencia en Asia, ha conseguido llevar sus productos a Corea del Sur, Malasia, Indonesia, Singapur, India y China. Esta ampliación se enmarca en la estrategia de 'glocalización' del grupo, mediante la que la

globalización de la marca se adapta a los valores de cada región y cultura, adaptando sus servicios y productos a la cultura local de cada país, como productos específicos para festividades, adaptación al código de color de las culturas, envases específicos demandados por el mercado local.

Además de los cítricos, Bollo se ha convertido en la primera empresa en importar el melón de Piel de Sapo a China, siendo el principal productor a nivel mundial y marca de referencia en esta fruta. También pone a disposición en este mercado otros productos como cerezas, peras o arándanos.

LÍDER EN EXPORTACIONES

A través de este plan de expansión, Bollo ya cuenta con un potente portfolio de exportaciones a 56 países y presencia en todos los continentes. Esto ha sido posible, en parte, gracias a implan-

tar el proceso *cold treatment* en exportación naviera, siendo de las empresas que lo instaura, y con el que consigue ofrecer una mayor calidad de los productos en su maduración.

La estrategia de Bollo marca un mapa 'ultramar' en el que la compañía pretende unir todos sus puntos de exportación. El mayor ejemplo se encuentra en la filial de Brasil donde Bollo ha participado como uno de los *players* principales, junto al Gobierno del Estado do Rio Grande do Norte, la secretaria de Agricultura, dirigentes de la compañía aérea Latam Airlines y Fermac Cargo, para apoyar y fomentar una línea regular de tráfico aéreo desde el aeropuerto internacional Aluizio Alves, en São Gonçalo do Amarante, para frutas y otros productos de interés del sector, con los principales mercados del mundo. Además, Bollo Brasil es la primera empresa productora



La empresa convive con el cultivo local en temporada y ofrece su producto en la época en la que no se puede producir por condiciones climatológicas. / BOLLO

de frutas en mantener una relación comercial estable con China.

CALIDAD PREMIUM

La calidad del melón de Bollo ha sido reconocida por los consumidores españoles otorgándole el 'Sabor del año 2024' a la variedad Piel de Sapo, por octava vez consecutiva, y a la variedad Sweetheart, tras haberlo recibido también en 2021. Además, ambas variedades han sido premiadas con este mismo galardón por los consumidores

franceses con el 'Saveur de L'année 2024'.

Tanto estas variedades de melones como el resto de las frutas que Bollo exporta por todo el mundo son garantía de calidad y de productos frescos premium, que no se pueden cultivar en cualquier parte. Por ello, la empresa confía en las exportaciones como una de sus apuestas clave en su estrategia comercial, posicionándose así como referente en la producción de fruta de calidad en los países donde tiene presencia.

Greenfog-AS tecnología verde contra las reclamaciones

GREENFOG-AS, tratamiento fumígeno “cero residuos” de amplio espectro fungicida y desinfectante para FyH.

GREENFOG-AS es un fumígeno altamente eficaz contra varios tipos de hongos que causan pudrición y moho peduncular en frutas y hortalizas, incluyendo *Penicillium*, *Geotrichum candidum*, *Cladosporium* sp., *Fusarium* sp., *Rhizopus stolonifer*, *Aspergillus* sp., entre otros. GREENFOG-AS es una solución dual, con gran eficacia desinfectante y que se puede utilizar para el tratamiento de frutos en cámaras y contenedores. Su principio activo es un compuesto de química verde (aprobado para el tratamiento postcosecha de cítricos) y sustancia GRAS para la FDA americana, y fungicida de “riesgo mínimo” para la EPA de dicho país. Tal vez, la única herramienta “chem-free” que permite realizar una desinfección de ambientes y tratamiento de frutas en una misma aplicación. Su uso es muy recomendable para las líneas comerciales de cítricos “cero residuos” o “chem-free”, e incluso cuando se requiere una reducción de los residuos de fungicidas convencionales.



www.citrosol.com



murcia fruits

23 de abril de 2024 • Suplemento • Año LXII • Fundador: José Ferrer Camarena • 4,75 euros • www.valenciafruits.com

SEMANARIO HORTOFRUTICOLA FUNDADO EN 1962



La buena gestión de la escasez para llegar a la plena eficiencia en el uso del agua, rentabilizando cada gota, es uno de los éxitos del sector hortofrutícola. / ÓSCAR ORZANCO

El milagro murciano

La comunidad más árida de España acapara el 25% de la exportación hortofrutícola

► CELIA CANTERO. EFEAGRO.

Murcia es la comunidad española más árida, con menos volumen de agua embalsada y los menores valores de lluvia de la península. Sin embargo, consumiendo sólo el 3% de agua del país, acapara el 25% de la exportación nacional de frutas y verduras.

La cuenca hidrográfica del Segura tiene un déficit estructural de agua y su organismo regulador ya ha aprobado la declaración de sequía, pero el consumo está asegurado y no se producirán cortes en una región que ha consolidado el marchamo de “despensa” o “huerta de Europa” con el que se la conoce. ¿Dónde está, entonces, la clave?

La comunidad científica internacional habla del “milagro murciano”, afirman desde la Entidad de Saneamiento y Depuración de Murcia (ESAMUR), un organismo público creado hace 20 años por la administración regional y que en el año 2023 recibió a más de medio centenar de instituciones nacionales y de países como Australia, Alemania, Polonia, Grecia, Malta, Líbano o Túnez en busca de respuestas.

El director de Esamur, Pedro Simón, tiene claro que el éxito está en la tecnología, la investigación, en décadas de inversión (más de 50 millones de euros en saneamiento y depuración en el último año) y en la exitosa gestión de la escasez para llegar a la plena eficiencia en el uso del agua.

De hecho, como afirma el director general del Agua de la Comunidad de Murcia, José Sandoval, si hay algo que diferencia a esta región de España y Europa son los volúmenes hídricos obtenidos de la regeneración de las aguas residuales, y la “huella hídrica” de los cultivos, es decir, el volumen de recursos que se emplea en la producción agrícola regional.

“La cobertura de depuradoras es amplísima”, indica el director José Sandoval durante una visita realizada a la estación depuradora de Alguazas, una de las cien que gestiona Esamur para atender a más del 99% de la población regional en un despliegue de infraestructuras que llega a núcleos de población con menos de 150 vecinos censados, cuando la directiva europea en vigor obliga

a hacerlo en poblaciones de más de 2.000 habitantes.

Según el director de Esamur, las cien depuradoras de esta comunidad generan 121 hectómetros cúbicos al año, un volumen equiparable, por ejemplo, a cuadruplicar el consumo anual de Murcia, la séptima ciudad de España en población (470.000 habitantes en 2023); y esos hectómetros se reutilizan el 98% (casi en su totalidad en la agricultura), frente al 8,1% de media de España y el 5% de Europa.

Las depuradoras murcianas, algunas de ellas de tratamiento cuaternario, producen junto al agua limpia más de 140.000 toneladas al año de lodos que van destinados íntegramente a fertilizar los campos y con los que, a la vez, se produce biogás para generar electricidad, resalta el director general. Ninguna planta de tratamiento es autosuficiente aún en términos energéticos, aclara Pedro Simón, pero muchas de ellas disponen de placas solares.

■ RENTABILIZAR CADA GOTTA

Según la última Encuesta sobre el Uso del Agua en el Sector Agra-

rio, elaborada por el INE en el año 2020, sólo Castilla-La Mancha, La Rioja y la Región de Murcia habían rebajado el volumen de agua empleada para la agricultura respecto a dos años antes, con ahorros de entre el 6 y el 8% en esas regiones.

Si a nivel nacional los volúmenes empleados en aspersión, riego por goteo y gravedad eran equiparables en los tres casos, en la Región de Murcia la técnica del goteo superaba entonces el 80% del total de usos.

Cuatro años después, en palabras de Andrés Martínez, director del Instituto Murciano de Investigación y Desarrollo Agrario y Medioambiental (IMIDA), el 90% del total de superficie agrícola de regadío de la Región de Murcia utiliza riego localizado por goteo, cuando en el conjunto del país esa técnica sólo alcanza al 16% de la superficie regable.

Y con estos datos, el director de este organismo de investigación y transferencia tecnológica de Murcia resalta que una de las características principales de los regadíos murcianos es su alto nivel de tecnificación.

Esta semana

2 Fernando López Miras, presidente CARM: “En la Región de Murcia predicamos con el ejemplo”

4 Sara Rubira, consejera CARM: “Necesitamos que el campo sea atractivo para las futuras generaciones”

8 José Antonio García, Ailimpo: “Diagnóstico, soluciones y plan de acción de Ailimpo para el limón”

11 Teresa Ribera visita el proyecto AgriConCiencia

12 Santiago Martínez, Fecoam: “La agricultura murciana no está subvencionada sino que vive puramente del mercado”

14 Joaquín Gómez, Apoexpa: “Contamos con todos los condicionantes para tener una buena campaña de fruta de hueso”

Jornada postcosecha de Sanifruit y el COIARM en Murcia

15 Jairo Hernández, Gregal Soluciones Informáticas: “En la Región de Murcia hay una gran apuesta por mejorar la inversión en digitalización”

16 José Hidalgo, Anecoop Murcia: “Murcia constituye uno de los orígenes indispensables para la oferta de Anecoop”

18 María Cabello, Maf Roda: “Automatizar los procesos del sector hortofrutícola es nuestra misión”

19 Antonio Ibarra, Sakata: “Murcia es la huerta de Europa en invierno para los cultivos al aire libre”

20 Gerardo Romero, Agrocolor: “El objetivo del ‘Plan Levante’ es consolidarnos como líder en certificación en esta zona”

21 Ginés García, Hispa Group: “Nuestra estrategia es la defensa del producto español como garantía de calidad”

22 David Porta, Grupo Giró: “Un envase adecuado ayuda a preservar la frescura de las frutas y hortalizas”

24 Jesús López, Agroseguro: “En los últimos cinco años todas las magnitudes del seguro agrario han crecido en cifras muy importantes”

En la Región de Murcia predicamos con el ejemplo

Por FERNANDO LÓPEZ MIRAS (*)

El sector agroalimentario de la Región de Murcia se reafirma año tras año como motor de crecimiento, generación de empleo, riqueza y oportunidades. La encomiable labor de nuestros agricultores, ganaderos y pescadores, a lo que se suma la posición puntera de la industria y el sector del transporte, nos permite asegurar que somos la Huerta de Europa, la despensa del continente.

Algo que quizá es más importante hoy que nunca, en un tiempo de incertidumbre e inestabilidad como el que vive la sociedad a nivel internacional, afectada por graves conflictos bélicos que desestabilizan importantes áreas de producción, una sequía acuciante y las altas demandas de los mercados cada vez más exigentes y que nos hacen estar en una permanente evolución para poder dar respuesta a las mismas sin rebajar la excelencia alcanzada en las últimas décadas.

Por eso, lejos de buscar enfrentamientos y aspectos que nos dividan, es tiempo de reforzar la unión entre regiones y la aplicación de medidas que ofrezcan certidumbre y garantías al sector. Este es el único camino, el que defendemos desde la Región de Murcia, si queremos contar con un futuro de garantías. El mismo camino que nos exigen los profesionales del campo, quienes no entienden de discrepancias y tan sólo buscan la certeza que les permita trabajar cada día como siempre han hecho.

Un futuro que, tal y como venimos alertando de manera insistente, sólo será posible si contamos con el agua que tanto necesitamos para vivir. Un recurso cada vez más limitado en ciertas zonas como el Levante español, en el que las precipitaciones son cada vez más escasas, por lo que se necesita de aportes complementarios para garantizar el abastecimiento a la población y el regadío de nuestros cultivos.

Lamentablemente, tenemos que hacer frente a la política partidista del Gobierno de España, quien lejos de apostar por el tan necesario Pacto Nacional del Agua que conecte las cuencas hidrográficas para redistribuir los recursos, centra sus esfuerzos en poner palos en las ruedas de los agricultores y cerrar el Trasvase Tajo-Segura.

Un ataque sin precedentes a una infraestructura modélica en Europa que, durante más de cuatro décadas, ha permitido el desarrollo económico, social y medioambiental del Levante español, el crecimiento del sector agroalimentario, industrial o turístico, y que permite regar más de dos millones y medio de árboles. Por ello, no es comprensible que, lejos de reforzar el papel del Trasvase como elemento



El presidente de la Región de Murcia, Fernando López Miras señala que su compromiso con los agricultores murcianos es total. / RM

vertebrador, el Gobierno central recorte año tras año los envíos al sureste español, la zona más árida de toda la Unión Europea y la puerta de entrada de una desertificación que amenaza nuestro futuro a corto plazo.

En España hay agua suficiente y embalses con la capacidad necesaria para almacenar los recursos procedentes de la naturaleza. Y podemos hacer llegar esta agua a aquellos sitios donde falta, sin restar oportunidades al lugar de origen. La solidaridad debe primar por encima del sectarismo.

Porque nuestros agricultores y ganaderos son ejemplo a nivel mundial en el uso eficiente del agua. Gota a gota son capaces de regar sus cultivos, empleando la tecnología y las últimas innovaciones en sus procesos productivos. Un modelo que, año tras año, atrae a expertos de todo el mundo que nos visitan para conocer qué hacemos y cómo lo hacemos, conscientes del alto grado de tecnificación de nuestra agricultura y de los sistemas de eficiencia hídrica y energética.

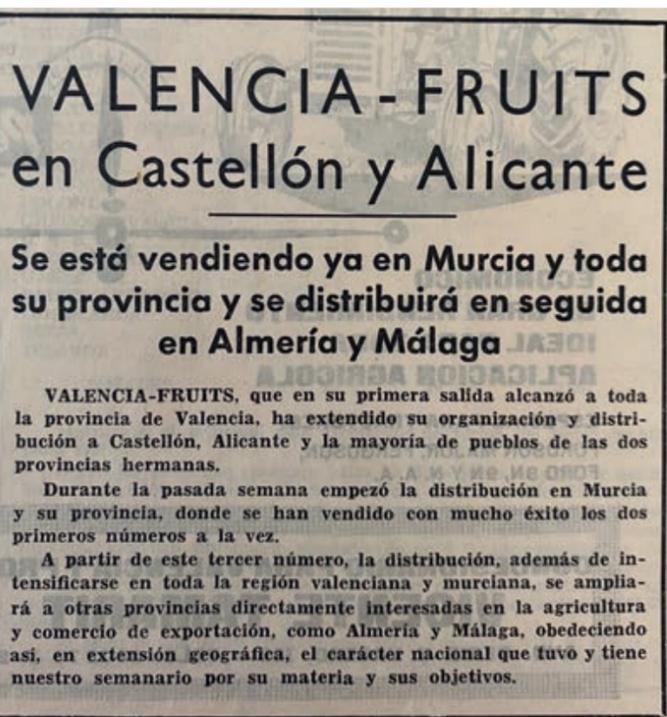
Es por ello que podemos presumir de que la Región de Murcia es capaz de producir el 25 por ciento de las frutas y hortalizas que se exportan al extranjero, con solo el 3 por ciento del agua que se consume en España. Estamos hablando de un volumen anual superior a 3,6 millones de toneladas, que se traducen en una facturación de 3.000 millones de euros anuales.

Un papel preponderante que se reafirma en cada feria agroalimentaria de cuantas se celebran a lo largo del año tanto en España como en Alemania, Francia o Reino Unido, entre otras, y donde

“Es tiempo de reforzar la unión entre regiones y la aplicación de medidas que ofrezcan certidumbre y garantías al sector”

“No es comprensible que, lejos de reforzar el papel del Trasvase como elemento vertebrador, el Gobierno central recorte año tras año los envíos al sureste español”

“La Región de Murcia es capaz de producir el 25% de las frutas y hortalizas que se exportan al extranjero, con solo el 3% del agua que se consume en España”



Desde 1962 Valencia Fruits ha dado cobertura a la actualidad hortofrutícola murciana como se aprecia en este recuadro de su portada del 29 de junio en el número 3 del semanario. / VALENCIA FRUITS

“La solidaridad debe primar por encima del sectarismo”

“Aprovecho estas líneas para felicitar al equipo de Valencia Fruits por la firme y permanente apuesta por el sector primario y la Región de Murcia”

la Región de Murcia cuenta con un importante papel dado el interés de los profesionales llegados de diferentes partes del mundo en busca de la calidad, el sabor y la resistencia de nuestras frutas y verduras.

Para mí, como presidente de la Región de Murcia, es y será un orgullo el poder acompañarles allí donde nos necesiten, para seguir conquistando juntos nuevos mercados, consolidar los ya existentes y ligar el nombre de nuestra región a conceptos como la innovación, el desarrollo, la optimización y la calidad de los alimentos producidos.

Un compromiso que plasmos recientemente con las organizaciones agrarias de la Región de Murcia a través de un plan plurianual de ayudas, por valor de casi 19 millones de euros, que responde únicamente a demandas o problemas concretos del campo en estos momentos y creemos que es el modelo que Sánchez y su Gobierno debería seguir de una vez por todas si de verdad quiere ayudar a los agricultores y ganaderos de nuestro país.

Es así como predicamos con el ejemplo desde la Región de Murcia. En materia hídrica, en el respaldo al campo y en las medidas adoptadas para garantizar el futuro del sector agroalimentario en el Levante.

Aprovecho estas líneas para felicitar al equipo de Valencia Fruits por la firme y permanente apuesta por el sector primario y la Región de Murcia, ahora plasmada en este especial que recogerá toda la actualidad de nuestra Comunidad en un sector tan importante para nosotros como el agroalimentario. Una línea de trabajo que espero se mantenga e incremente en el futuro, para continuar difundiendo la gran labor que realizan nuestros agricultores, la calidad de nuestros productos y el orgullo que la Región de Murcia siente por todo ello.

(*) Presidente de la Región de Murcia

COSECHA 2024

Seguro de

C
Í
T
R
I
C
O
S

Asegura ya
tu cosecha

agroseguro



PARA SUSCRIBIR SU SEGURO, DIRÍJASE A: • CAJA DE SEGUROS REUNIDOS (CASER) • MAPFRE ESPAÑA CÍA. DE SEGUROS Y REASEGUROS • AGROPELAYO SOCIEDAD DE SEGUROS S.A. • SEGUROS GENERALES RURAL • ALLIANZ, COMPAÑÍA DE SEGUROS • OCCIDENT • HELVETIA CÍA SUIZA, S.A. • CAJAMAR SEGUROS GENERALES S.A. • MUTUA ARROCERA, MUTUA DE SEGUROS • MUSSAP, MUTUA DE SEGUROS • GENERALI DE ESPAÑA, S.A. SEGUROS • FIATC, MUTUA DE SEGUROS Y REASEGUROS • SANTA LUCÍA S.A. CÍA DE SEGUROS • REALE SEGUROS GENERALES • AXA SEGUROS GENERALES • MGS SEGUROS Y REASEGUROS S.A.



SARA RUBIRA / Consejera de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca de la Región de Murcia

“Necesitamos que el campo sea atractivo para las futuras generaciones”

En medio de una campaña en la que las protestas de los agricultores se han sumado a los efectos de la sequía y la sobreproducción de limón, la consejera de Agricultura, Sara Rubira, analiza las líneas en las que deberían plantearse las soluciones a problemas estructurales para el agro murciano, a la vez que se muestra optimista en cuanto a las campañas más inminentes (hueso, Verna, melón y sandía), y señala la importancia de la estabilidad de los precios en hortalizas. De fondo, el reto de la continuidad (rentable) del sector que queda en manos de las nuevas generaciones, la gestión del agua disponible y los frutos de la investigación.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN Murcia Fruits. *¿Cómo definiría el momento actual de la agricultura murciana?*

Sara Rubira. Compleja podría ser una palabra que definiera bien la situación actual. Lo hemos visto con las manifestaciones de agricultores y ganaderos en toda España. El sector se enfrenta a retos de futuro muy importantes como la competencia desleal de productos de terceros países o el bajo precio de algunos productos. La carga burocrática y las desmesuradas exigencias medioambientales a las que están sometidos, lastran sobre todo a los pequeños y medianos agricultores y condiciona mucho la incorporación de jóvenes al sector.

MF. *¿Cuáles son los retos más complejos a los que se enfrenta el sector en las próximas campañas?*

SR. El más complejo de todos es la falta de lluvias que está generando importantes daños en los cultivos de secano. La campaña de cereal en la Región se ha perdido y preocupa mucho la situación del arbolado. Las lluvias de la pasada Semana Santa paliaron algo la situación, pero nos tememos que la campaña de almendra pueda sufrir esta ausencia de precipitaciones, ya se están observando plantaciones secas en la comarca del altiplano. Por eso hemos demandado a la Confederación Hidrográfica del Segura que articule la posibilidad de riegos de socorro con los que al menos salvar el arbolado.

MF. *El limón está atravesando un momento complicado, ¿en qué línea están trabajando para encontrar soluciones? ¿Están colaborando con Ailimpo?*

SR. La colaboración con Ailimpo es fluida, como con cualquier otra organización que trabaje en aras del beneficio del sector. Estamos trabajando en buscar soluciones a la sobreproducción de producto que tenemos y que está generando precios muy bajos en la campaña de Fino. Una de las soluciones, en la que ne-

cesitamos la colaboración del ministerio de Agricultura, es un plan de arranque. Estamos trabajando para sentar la base de ese plan y terminar con la sobreproducción de limón, ya que se han realizado plantaciones en zonas que no son propicias para este cultivo y el empleo de determinados patrones está favoreciendo un crecimiento de la producción desmesurada que difícilmente puede ser absorbida por los mercados. Pero lo más importante es el control de los productos de terceros países para garantizar que se cumplen los acuerdos internacionales y que no entre más producto del permitido. También hemos solicitado al Ministerio que solicite a hacienda una rebaja en los módulos de IRPF para los productores de limón para inyectar liquidez ante la situación económica que están viviendo.

MF. *¿Colaboran asimismo con asociaciones como Proexport, Fecoam o Apoexpa? ¿En qué se basa esa colaboración?*

SR. La colaboración es diaria, como la que ejercemos con las organizaciones profesionales agrarias. Saben que nuestra Consejería es su casa y que tienen las puertas abiertas las 24 horas. Además de tener su consideración en los distintos problemas que afectan al sector y que son analizados en las distintas mesas sectoriales que tenemos programadas.

Tenemos una colaboración especial en la promoción y asistencia a ferias, la exportación de productos, seguros agrarios y la falta de productos fitosanitarios para la defensa de sus producciones. Estas organizaciones se encuentran muy preocupadas por las diferencias en cuanto a la competencia desleal que se produce con nuestros competidores en terceros países y la escasez de controles para la entrada en la UE, cuestión que estamos demandando al Ministerio y a la CE.

MF. *Las campañas de fruta de hueso, melón y sandía están a la vuelta de la esquina, ¿qué esperan para este año?*

Sequía:

“La campaña de cereal en la Región se ha perdido y preocupa mucho la situación del arbolado”

Limón:

“Estamos trabajando en buscar soluciones a la sobreproducción de producto que tenemos y que está generando precios muy bajos en la campaña de Fino”

“Una de las soluciones, en la que necesitamos la colaboración del ministerio de Agricultura, es un plan de arranque”

Relación con el sector:

“Sabemos que nuestra Consejería es su casa y que tienen las puertas abiertas las 24 horas”

Melón y sandía:

“Las elevadas temperaturas y la presencia de vientos cálidos, junto con la ausencia de precipitaciones, están produciendo un adelanto de los ciclos y esperamos una buena cosecha”

Fruta de hueso:

“Las previsiones que tenemos para 2024 en fruta de hueso son muy buenas”

Hortalizas:

“Lo importante sería mantener unos precios medios durante toda la campaña, la sucesión de dientes de sierra no es buena para nuestros productores”

Investigación:

“Una de las líneas de investigación más interesantes para el sector es la de mejora genética”



Trabajar para recuperar la rentabilidad del sector es el objetivo de Rubira. / CARM

SR. Esperamos que el tiempo respete las cosechas y sean buenas campañas. Respecto a melón y sandía, las elevadas temperaturas y la presencia de vientos cálidos, junto con la ausencia de precipitaciones, están produciendo un adelanto de los ciclos y esperamos una buena cosecha.

Las previsiones que tenemos para 2024 en fruta de hueso son muy buenas. Se podrían llegar a producir en la Región de Murcia 454.148 toneladas, un 35% más que la pasada campaña en la que las lluvias de primavera perjudicaron la temporada por la sobremaduración de algunas variedades.

Es importante que no se produzca un solapamiento de las variedades para evitar la saturación de la oferta, cuestión que sucedió en la campaña pasada y que propició que incluso faltaran cámaras frigoríficas para regular la producción.

MF. *¿Cómo están funcionando las campañas de hortalizas? ¿Qué les transmite el sector?*

SR. Las campañas hortalizas en general empezaron con precios buenos para el sector tanto en brócoli como en col y pimiento, pero en la actualidad han experimentado un descenso.

Lo importante sería mantener unos precios medios durante toda la temporada, la sucesión de dientes de sierra no es buena para nuestros productores ya que hay que tener en cuenta que cuando se producen unos mayores precios, la cantidad comercializada siempre es baja y no compensa las posibles pérdidas que se produzcan en otras épocas de la campaña. Pero, en general, podemos calificar la temporada como aceptable.

MF. *Pensando en más largo plazo, ¿en qué líneas está trabajando el Imida?*

SR. Pues una de las líneas de investigación más interesantes para el sector es la de mejora genética. Llevamos cerca de 10 años desarrollando variedades

(Pasa a la página 6)

CONTIGO, TAMBIÉN EN EL CAMPO DE LA DIGITALIZACIÓN



Toda nuestra experiencia es tuya

En el Santander llevamos más de 40 años ayudando a los agricultores y ganaderos de este país en todo lo que necesiten. Y ahora, lo seguimos haciendo **a través de la digitalización y las nuevas tecnologías**, poniendo a tu disposición productos y servicios que ayudan a **modernizar las explotaciones agrícolas y ganaderas para mejorar su producción de manera cómoda, rápida y sencilla**.



Infórmate en
[bancosantander.es](https://www.bancosantander.es)
o en nuestras oficinas.

 **Santander Agri**



“La modernización y la tecnificación son clave” para el futuro del agro murciano según afirma la consejera Sara Rubira. / CARM

“Necesitamos que...”

(Viene de la página 4)

más resistentes y mejor adaptadas a la climatología de esta Región y algunas de ellas se están comercializando ya en viveros. Se ha conseguido fruta de hueso que necesita menos agua, que está adaptada a las temperaturas y que además es reconocida por su sabor. También se sigue investigando con la uva, tanto de mesa como de vinificación, para conseguir productos que sean mejores y adaptados a nuestras condiciones climáticas.

Tenemos establecido distintas colaboraciones con el sector privado para la obtención de variedades más resistentes al estrés hídrico, a determinadas enfermedades y que se adapten al gusto de los consumidores como es el caso de ITUM y NOVAMED. Además del man-

tenimiento de un banco de germoplasma de variedades tradicionales en distintos cultivos.

MF. ¿Cuál es la situación del agua en la Región de Murcia en este momento?

SR. Pues la situación parece que está mejorando. En el mes de mayo se podrán levantar las restricciones que tienen los regadíos de parte de la cuenca, y los regadíos dependientes del Trasvase parece que cuentan con reservas suficientes en la cabecera del Tajo para terminar el año hidrológico. Pero desde el Gobierno regional pensamos más allá del mes de octubre. En los últimos meses se ha evidenciado la desigualdad hídrica que hay en España, donde existen zonas sumidas en una sequía permanente mientras en otras tienen que dejar salir el agua de los embalses porque han llegado al límite de su capacidad. Por eso seguiremos demandando un Pacto Na-

Agua:

“En los últimos meses se ha evidenciado la desigualdad hídrica que hay en España (...) Seguiremos demandando un Pacto Nacional”

Protestas agrícolas:

“Las explotaciones tienen que ser sostenibles también económicamente porque de lo contrario el campo no tendrá futuro. Por eso estamos demandando coherencia en las políticas”

“Creemos que las medidas planteadas por el Ministerio son insuficientes, y en muchos casos una mera declaración de intenciones, y estas tienen que ir destinadas a facilitar la vida diaria de nuestros agricultores y recuperar la ilusión por aquello a lo que aman que es el producir alimentos sanos y seguros, respetando el medioambiente”

Innovación:

“Estamos trabajando para tener un sector que incorpore todas las mejoras tecnológicas”

cional que aborde la política hídrica desde una perspectiva de Estado para que se termine con estas desigualdades. Un Pacto que apueste por las infraestructuras hídricas que necesita el país donde los trasvases, la depuración y la reutilización son fundamentales. Y donde, por supuesto, el Trasvase Tajo-Segura siga enviando prosperidad y desarrollo económico a Región de Murcia, Alicante y Almería.

MF. Los agricultores suman meses de protestas, ¿en qué punto están las negociaciones? ¿Comparten todas sus reivindicaciones?

SR. Compartimos muchas de ellas. Estamos de acuerdo en que la actual política medioambiental que se ha impuesto desde Bruselas no les ha ayudado. Defendemos a su lado que las explotaciones tienen que ser sostenibles también económicamente porque de lo contrario el campo no tendrá futuro. Por eso estamos demandando coherencia en las políticas.

Muchas de las demandas que han sacado a la calle en las protestas se las trasladamos desde la Región al ministerio de Agricultura meses antes de que se iniciaran las movilizaciones. En ese momento el ministro Luis Planas no quiso hacer nada y ahora ha presentado una batería de medidas que sólo apoya una parte del sector y que no han sido consensuadas con las comunidades autónomas.

Desde el Gobierno regional sí entendimos las necesidades que tenían y sí hemos conseguido un acuerdo con las tres organizaciones agrarias

STAY COOL AND RELAX



msc.com/fruit

Con MSC puedes llegar a cualquier mercado del mundo. Gracias a décadas de experiencia, podemos cuidar de tu mercancía 24/7, ya sea en puertos, mares, camiones o trenes. Puedes confiar en nuestros equipos locales para cumplir con los requisitos especiales de tu cadena de suministro.



MOVING THE WORLD, TOGETHER.

“La agricultura de la Región es de precisión, y lo es gracias a la tecnología que ayuda a mejorar las explotaciones”

“Seguiremos trabajando en esta línea apoyando a las comunidades de regantes tanto en mejoras de modernización de regadíos como de sostenibilidad sumando energías renovables”

profesionales. Con COAG, Asaja y UPA firmamos el Plan de Financiación Plurianual dotado con 18,6 millones de euros de fondos propios para compensar muchas de las deficiencias que tienen las ayudas de la nueva PAC. Ahora seguimos negociando con ellos muchos asuntos que creemos importantes como un seguro agrario que se adecúe a sus necesidades, más apoyo para las ADS e incluso poner en marcha un plan para el relevo generacional en el sector primario. Sabemos que necesitamos que el campo sea atractivo para las futuras generaciones y estamos trabajando para sentar las bases para conseguirlo.

Objetivo:

“Lo dije, lo digo y lo seguiré diciendo: alzaré la voz donde haga falta para darle al sector primario el lugar que se merece”

Creemos que las medidas planteadas recientemente por el Ministerio son insuficientes, y en muchos casos una mera declaración de intenciones y estas tienen que ir destinadas a facilitar la vida diaria de nuestros agricultores y recuperar la ilusión por aquello a lo que aman que es el producir alimentos sanos y seguros, respetando el medioambiente.

MF. *¿En qué líneas de trabajo están haciendo más hincapié en este momento para mejorar la situación del agro murciano?*

SR. La modernización y la tecnificación son clave, y estamos trabajando para tener un sector que incorpore todas las mejoras tecnológicas. Lo hacemos a través del Imida con los proyectos de investigación que ayudan a que esa transferencia tecnológica sea una realidad, por ejemplo. Lo hemos dicho en muchas ocasiones, la agricultura de la Región es de precisión, y lo es gracias a la tecnología que ayuda a mejorar las explotaciones. Los sensores de humedad son cada vez más habituales y si lo sumados al riego localizado permiten utilizar el agua exacta que necesita el cultivo en cada momento. Seguiremos trabajando en esta línea apoyando a las comunidades de regantes tanto en mejoras de modernización de regadíos como de sostenibilidad sumando energías renovables.

MF. *¿Qué objetivo se marca para 2024?*

SR. Mi trabajo diario se enmarca en luchar para que el sector recupere su rentabilidad. Que puedan salir a trabajar diariamente sin tanta carga burocrática y tengan el agua que necesitan para sacar adelante sus producciones. Lo dije, lo digo

y lo seguiré diciendo: alzaré la voz donde haga falta para darle al sector primario el lugar que se merece.



Aunque la situación del agua ahora no es crítica, preocupa lo que ocurra a partir de octubre si no llueve. / ARCHIVO

CADA COSA A SU TIEMPO

sandías BOUQUET Stars

**SABEN que ALIMENTAN
SABEN que ahora es EL MOMENTO
SABEN que CADA COSA
A SU TIEMPO**

RACIONES DE VIDA PARA EL CAMPO

PRODUCTO NACIONAL de temporada

#RacionesDeVidaParaElCampo

5 al día aconseja el consumo diario de 5 raciones entre frutas y verduras



El fuerte incremento de la superficie de cultivo ha derivado en un importante aumento del volumen de producción que los mercados no son capaces de absorber. / AILIMPO

Diagnóstico, soluciones y plan de acción de Ailimpo para el limón



Por JOSÉ ANTONIO GARCÍA (*)

El diagnóstico y análisis descriptivo de la situación del sector de limón en España es imprescindible para el diseño de un plan de trabajo. Este trabajo de diagnóstico exige bucear en los datos, tener una visión global del sector, conocer las dinámicas de los mercados internacionales y hacer un ejercicio de autocrítica sincero. El análisis debe ser riguroso, y además debe alejarse de la pasión y sobre todo del efecto negativo de las redes sociales, generadoras de falsas opiniones y expertas en la difusión de bulos y *fake news*.

Ailimpo, que no es otra cosa sino la herramienta del sector para el sector, tiene la responsabilidad de realizar ese trabajo. El diagnóstico es claro, básica y principalmente se trata de un problema coyuntural de sobreproducción esta campaña, que tiene una base estructural, como consecuencia de las nuevas plantaciones y el aumento de superficie de cultivo en los últimos 8 años que incrementan la producción a niveles que los mercados de fruta fresca y procesada son incapaces de absorber. Si bien es cierto que los aumentos de producción pueden variar de una campaña a otra en función a las condiciones climatológicas y la disponibilidad de agua para riego, los estudios de previsión de cosecha futura con la actual superficie de cultivo indican cifras teóricas de cosecha potencial récord en los próximos años.

Además del problema de sobreproducción, los problemas fitosanitarios que ocasionan las plagas y enfermedades se han incrementado de forma significativa en los últimos años y provocan pérdidas económicas importantes ya que suponen un aumento de los costes de producción en herramientas de control, así como una reducción de los rendimientos productivos de fruta exportable por el aumento del destrío.

Desde Ailimpo, en nuestra responsabilidad de velar por el buen funcionamiento del sector, con la mirada en el largo plazo, proponemos un plan de acción que se organizaría en base a las siguientes 12 actuaciones con el apoyo económico e institucional de las distintas administraciones públicas, sin olvidar la medida número "cero", el ajuste de la superficie de cultivo para volver al equilibrio adecuado entre oferta y demanda, de manera que el sector recupere la senda de rentabilidad, reestructurando la producción con variedades y combinaciones variedad-patrón adaptadas a las necesidades del mercado y que generen mejor aprovechamiento comercial de la cosecha.

1.- Mejora de la organización del sector productor

El bajo nivel de organización de la producción a través de organizaciones de productores constituye una debilidad estructural del primer eslabón de la cadena de valor del sector.

2.- Reducción de módulos fiscales

Una medida paliativa que aplicada en el corto plazo supone un alivio para la renta de los productores.

3.- Mejora del sistema de seguro agrario de limón

Mejora de las coberturas y un apoyo económico adecuado y equitativo del Gobierno de España y las comunidades autónomas.

4.- Promoción y aumento del consumo

Ejecución de programas de promoción con el apoyo de la UE, acompañado por otras acciones complementarias de promoción impulsadas por Ailimpo en colaboración MAPA, ICEX y comunidades autónomas.

5.- Apoyo e implicación del retail

Constitución de un grupo de

"El diagnóstico es claro, básica y principalmente se trata de un problema coyuntural de sobreproducción esta campaña, que tiene una base estructural"

"Como consecuencia de las nuevas plantaciones y el aumento de superficie de cultivo durante los últimos 8 años la producción se incrementa a niveles que los mercados de fruta fresca y procesada son absolutamente incapaces de absorber"

"Además del problema de sobreproducción, los problemas fitosanitarios que ocasionan las plagas y enfermedades se han incrementado de forma significativa en los últimos años y provocan pérdidas económicas importantes"

"Desde Ailimpo proponemos un plan de acción que se organizaría en base a 12 actuaciones con el apoyo económico e institucional de las distintas administraciones públicas, sin olvidar la medida número "cero", el ajuste de la superficie de cultivo para volver al equilibrio adecuado entre oferta y demanda"

trabajo tutelado por el MAPA entre Ailimpo y las cadenas de distribución.

6.- Control de las importaciones y apertura de mercados

Adopción de medidas por parte de la UE en relación con los controles de residuos de pesticidas. Coordinación a nivel europeo de los controles fitosanitarios en los distintos puertos de entrada. Reciprocidad en los protocolos de exportación.

7.- Extensión de norma

La actual extensión de norma está vigente hasta 2025.

Estamos ya trabajando en una nueva extensión de norma 2025-2030 que abarque objetivos y actuaciones que permitan abordar los nuevos retos del sector entre los que se encuentran: promoción e información, lucha contra el cambio climático, planes de monitoreo de nuevas plagas y lucha contra las mismas...

8.- Fomento del uso de zumo de limón como acidulante en sustitución de E330

Incremento de la demanda a través del desarrollo de actuaciones de fomento y promoción del uso de zumo de

limón como acidulante. Explorando medidas de incentivos fiscales a aquellas empresas potencialmente usuarias de zumo de limón que decidan proceder al cambio de sus formulaciones.

9.- Derechos antidumping en las importaciones de zumo de limón procedente de Argentina

La competencia agresiva y bajo coste, de zumo de limón argentino en el mercado de la UE supone una competencia desleal y erosiona y las posibilidades del zumo de limón origen España. Resulta necesario explorar en el marco de la normativa comunitaria la posibilidad de adopción de derechos antidumping.

10.- Implantación y Promoción de la Agricultura Regenerativa

Ailimpo apuesta por el desarrollo de la implantación de prácticas de agricultura regenerativa como instrumento de resiliencia y adaptación al cambio climático.

11.- Carbon Farming

La gestión de las fincas de limoneros como bosques ofrece una oportunidad única para el secuestro de CO2 a largo plazo, con el objetivo de mitigar el cambio climático. En este ámbito es de interés seguir el potencial desarrollo de la estrategia Carbon Farming de la UE, en especial el desarrollo de los mercados regulados. Pero al mismo tiempo facilitar el desarrollo de mercados voluntarios.

12.- Mejora de la sanidad vegetal

Puesta en marcha de un proyecto de agrupaciones para la gestión fitosanitaria sostenible en limón y pomelo (AGEFIs) para retomar la importante labor que realizaban las antiguas ATRIAS para el seguimiento y control de las plagas y enfermedades.

(*) Director de Ailimpo

REALIDAD LIMÓN 2023/2024 Y FUTURO

- 1) 7 millones de limoneros plantados en los últimos 8 años.
- 2) Aumento de la superficie de 38.363 a 52.119 has (+36%).
- 3) El mercado fresco e industria históricamente absorbe con rentabilidad 1.100.000 toneladas.
- 4) Se espera una producción 23/24 de 1.365.000 toneladas.
- 5) Rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras.

Récord de nuevas plantaciones: algo nunca visto en el sector

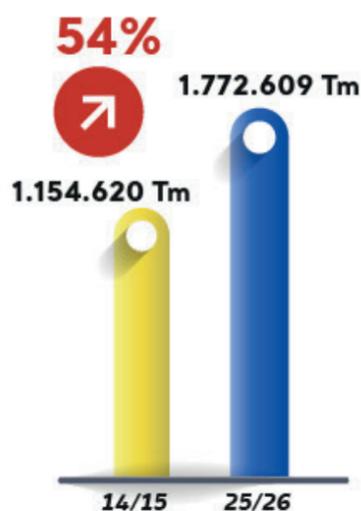
PLANTONES DE LIMONEROS COMERCIALIZADOS
(7 millones de limoneros)



POTENCIAL PRODUCCIÓN LIMÓN 2025/26

Superficie limón 14/15:
38.363 hectáreas

Superficie limón 23/24:
52.119 hectáreas
+36%

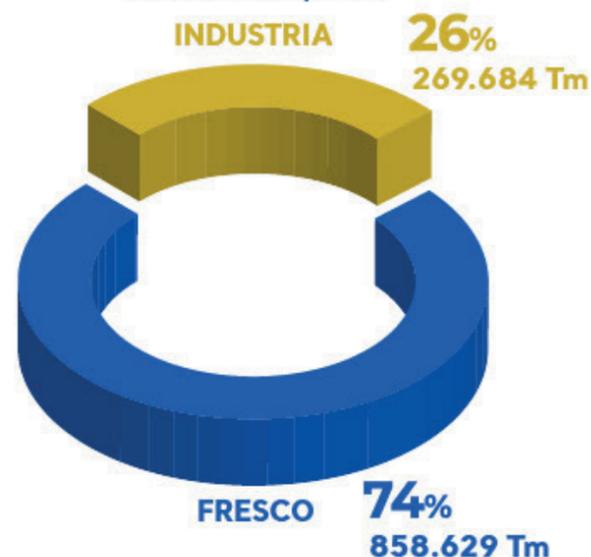


Podemos alcanzar una producción de 1.772.609 toneladas

Actualmente el mercado puede absorber con rentabilidad 1.100.000 toneladas por campaña:

800.000 tons FRESCO
300.000 tons INDUSTRIA

DESTINO PRODUCCIÓN LIMÓN
(Media 10 campañas)





El mercado europeo es el principal destino de las exportaciones hortícolas murcianas. / RF

Las exportaciones hortofrutícolas murcianas en 2023 caen un 6% en volumen y suben un 5,5% en valor

Proexport advierte sobre el desgaste de “músculo exportador” regional y reclama medidas que mejoren la competitividad de empresas y cooperativas

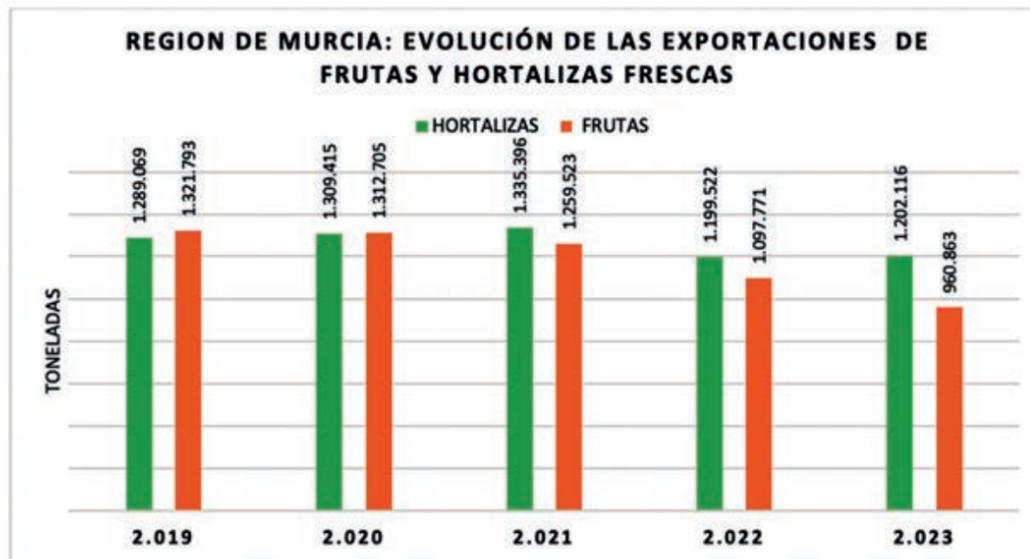
► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Las exportaciones hortofrutícolas de la Región de Murcia en 2023 ascendieron a 2.162.979 toneladas, lo que supuso 134.314 toneladas menos (-5,9%) con respecto a 2022, según el análisis de los datos de Aduanas realizado por la Asociación de Productores-Exportadores de Frutas y Hortalizas de la Región de Murcia (Proexport).

En cuanto a valor, las exportaciones de frutas y hortalizas alcanzaron los 3.085 millones de euros, un 5,5% más que en 2022, al recoger los precios medios en origen parte de los incrementos de costes de producción y de comercialización y el impacto de la reducción en la producción.

Según señalan desde Proexport, “se trata de una dinámica muy similar a la del conjunto de España, donde la exportación de frutas y hortalizas también retrocedió un 6% en volumen, aunque creció en valor hasta los 16.855 millones de euros”.

En el mismo análisis la asociación recoge que, por países, el mercado europeo es el principal destino de las exportaciones hortofrutícolas murcianas.



En 2023 creció el volumen de la exportación hortícola, pero bajó la de frutas. / PROEXPORT

Alemania recibe el 31% de total exportado, con 663.792 toneladas en 2023, le sigue Francia con un 16% y 347.254 toneladas y a continuación Reino Unido, con 277.136 toneladas y el 13% de los envíos de frutas y hortalizas murcianas. Aunque las producciones de la Región llegan a 97 países del mundo, los 10 primeros con-

centran el 90% del volumen de exportación total.

Como se muestra en el gráfico elaborado por Proexport, las exportaciones de hortalizas murcianas crecieron un ligero 2% en 2023, situándose en 1.202.116 toneladas, y su valor ha superado los 1.805 millones de euros. Sin embargo, se redujeron un 8%

las exportaciones de frutas con 960.863 toneladas, que alcanzaron un valor de 1.279 millones de euros. La Región de Murcia representa el 23,1% de las hortalizas exportadas por España y el 15,6% de las frutas y cítricos.

■ EVOLUCIÓN EXPORTADORA

Proexport ha alertado de que, si

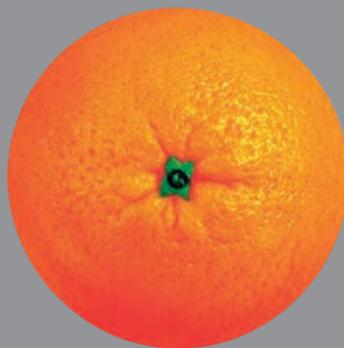
bien la Región de Murcia (19% del total nacional) se mantiene como una de las tres principales comunidades autónomas exportadoras, sólo por detrás de Andalucía y Comunitat Valenciana, se reduce sensiblemente su volumen exportado en los últimos 5 años. Así, según sus cifras, desde 2019 a 2023 la exportación hortofrutícola regional ha pasado de un volumen de 2.610.862 de toneladas a los actuales 2.162.979, es decir, un 17,2% menos de envíos al exterior, evolución similar al conjunto nacional. En la Región el descenso en ese periodo ha sido mucho más acusado en el caso de las frutas (-27,7%), incluido cítricos, que en hortalizas (-7%).

En cuanto a las causas de esta evolución, desde Proexport señalan como primer factor las graves incidencias climatológicas sufridas en distintos momentos de las dos últimas campañas, que altearon los ciclos de producción. Y apuntan “a los efectos indeseados de las estrictas medidas agronómicas, fitosanitarias y medioambientales que la hiperregulación autonómica, nacional y europea impone al sector agrario”. Entre esos efectos citan el incremento de costes de producción, las reducciones de productividad en campo e inevitablemente la pérdida de competitividad frente a países terceros”. Indica Proexport que, por el contrario, en esos últimos 5 años las importaciones de España de frutas y hortalizas han crecido un 28% en volumen y un 51% en valor.

Mariano Zapata, presidente de Proexport, ha señalado que “la Región de Murcia y España sufre un desgaste de músculo exportador que podemos recuperar si se toman medidas de apoyo al sector que no sean estéticas, sino que den respuesta a la realidad agraria de este gran país”. Y propone entre otras las siguientes: “Hay que abordar ya una simplificación normativa en Europa y España, bonificar las cotizaciones sociales del sector agrario, abrir nuevos mercados de exportación, apoyar claramente la preferencia comunitaria y distribuir el agua para regadío en España con verdadero sentido de Estado”.

“La falta de coherencia entre la política agraria y la política comercial, que está llevando a los productores comunitarios a situaciones de desventaja competitiva frente a países terceros, ha sido, precisamente, uno de los principales reclamos durante las protestas agrarias que han tenido lugar en los últimos meses en España, Holanda, Alemania o Francia”, señalan desde Proexport.

HISPA 
group



30
Años
CONTIGO

EXPERIENCE  WORLDWIDE COMMITMENT  QUALITY

WWW.HISPAGROUP.COM

Teresa Ribera visita el proyecto AgriConCiencia

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La vicepresidenta tercera y ministra para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, Teresa Ribera, ha visitado la Región de Murcia para conocer de primera mano las actuaciones que se están llevando a cabo para la recuperación del Mar Menor.

Su recorrido ha comenzado en la desaladora de San Pedro del Pinatar, y posteriormente ha visitado el proyecto AgriConCiencia, beneficiario de 1.628.334,27 € de la Convocatoria de ayudas para la restauración y mejora ambiental en ámbito agrícola, para contribuir a la recuperación de la integridad biológica del Mar Menor. En concreto, Ribera ha visitado la finca "Hacienda El Pino" de la empresa Mundosol Quality SL, que, con 360 hectáreas de cultivo, es la finca de limón ecológico con mayor superficie del mundo, en la que gracias a este proyecto se van a implementar aún mejores técnicas disponibles de manejo agrícola.

AgriConCiencia es una iniciativa en la que participan la Interprofesional Ailimpo, la Asociación de Naturalistas del Sureste (ANSE), el Centro de Edafología y Biología Aplicada del Segura (CEBAS-CSIC), la Universidad de Murcia (UMU) y la Fundación Estrella de Levante. Según señalan desde Ailimpo, AgriConCiencia "es un proyecto innovador y de carácter experimental que tiene como objetivo demostrar las mejores prácticas agrícolas con soluciones basadas en la naturaleza en la cuenca vertiente del Mar Menor; concretamente en el campo de Cartagena".

Al proyecto también se unen productores agrícolas que ponen a disposición sus explotaciones para experimentar las nuevas prácticas. Estos productores "son fundamentales para el proyecto, participando en la toma de decisiones" señalan desde la iniciativa.

■ AGRICONCIENCIA

AgriConCiencia arrancó en febrero y se extenderá hasta 2027, formando parte del Marco de Actuaciones Prioritarias para Recuperar el Mar Menor. Este proyecto pretende mitigar los efectos de la intensificación de la agricultura en el Campo de Cartagena y así conseguir un equilibrio entre la actividad agraria y la preservación del Mar Menor, aumentando la resiliencia y la sostenibilidad, y garantizar la viabilidad económica.

El sector agrícola, los productores y sus fincas serán el centro de las actuaciones, basadas en el conocimiento científico-técnico, contando con 604 ha de diferentes fincas en regadío (cítricos y hortícolas) y en secano (almondro, algarrobo, olivo y pastos), que representan los principales sistemas productivos y unidades paisajísticas de la zona. Sobre esas superficies y su entorno se llevarán a cabo pruebas piloto que ayudarán a identificar las mejores prácticas agrícolas y soluciones que potencien los servicios ecosistémicos, recuperen la funcionalidad del suelo y reduzcan el flujo de escorrentía superficial y subterránea en

origen, a la vez que promueven y conservan la biodiversidad asociada a los cultivos.

La combinación de estas medidas aplicadas a nivel de parcela contribuirá a reducir los insumos de síntesis química (fertilizantes y plaguicidas), permitiendo a los agricultores y técnicos asumir los cambios necesarios

para adaptarse a los compromisos normativos derivados de las políticas marcadas por el Pacto Verde Europeo.

AgriConCiencia se presenta como un proyecto de mejora del Mar Menor e innovador a nivel agrícola, apostando también por la incorporación de la mujer a la agricultura.



La vicepresidenta conoce en primera persona las actuaciones de esta iniciativa en la tarea de recuperación del Mar Menor en su visita a la Región de Murcia. / AILIMPO



JORNADA POSTCOSECHA DE FRUTAS Y HORTALIZAS

25 DE ABRIL

"Salón Otoño"
Hotel Nelva **MURCIA**

Promovida por COIARM y Sanifruit con la colaboración de Proexport, Ailimpo y Apoexpa

Consigue tu entrada gratuita en
www.sanifruit.com



sanifruit@sanifruit.com



SANTIAGO MARTÍNEZ GABALDÓN / Presidente de Fecoam

“La agricultura murciana no está subvencionada sino que vive puramente del mercado”

El cooperativismo agrario de la Región de Murcia representa el 62% del producto final elaborado. Su peso es significativo y goza de buena reputación dentro y fuera del territorio nacional. El hecho de ser un cooperativismo que vive puramente del mercado y que se caracteriza por su mentalidad comercial y estrategia empresarial centrada en la modernización, inversión, tecnificación... han propiciado una lista de espera con productores solicitando la entrada en estas empresas cooperativas que representa Fecoam, la federación presidida por Santiago Martínez Gabaldón.

► NEREA RODRIGUEZ, REDACCIÓN.

Murcia Fruits. ¿Cómo definiría el estado de salud del cooperativismo agrario en la Región de Murcia?

Santiago Martínez. El cooperativismo agrario en la Región de Murcia goza de muy buena salud y un ejemplo de ello es la lista de espera existente con agricultores que quieren entrar en las diferentes cooperativas. Esto refleja la buena gestión que se está realizando.

Lo que no se puede admitir, en los tiempos en los que estamos, es que haya todavía agricultores pequeños a expensas de que su producto sea comprado por alguien que viene de fuera sin estar bien envasado ni bien calibrado o estriado. Esto resulta inconcebible. Las cooperativas hortofrutícolas murcianas tenemos un recorrido profesional de más de cinco décadas con un mercado consolidado, y si bien estos agricultores pequeños y libres consiguen distorsionar las reglas del mercado, gozamos de buena reputación y representamos el 62% del producto final elaborado en la Región de Murcia.



Santiago Martínez durante el discurso de apertura de la asamblea general de Fecoam, celebrada el pasado 12 de abril. / FECOAM

MF. ¿Qué particularidades tiene el cooperativismo hortofrutícola murciano?

SM. Si por algo se caracteriza el cooperativismo murciano es por vivir puramente del mercado, es decir que depende básicamente de sus clientes. No es una agricultura subvencionada sino que vive del mercado.

MF. ¿Qué supone “vivir del mercado”?

“El cooperativismo agrario en la Región de Murcia goza de muy buena salud y un ejemplo de ello es la lista de espera existente con agricultores que quieren entrar en las diferentes cooperativas”

SM. Estar al día de la realidad comercial en cuanto a calidad, certificaciones, legislación, seguridad alimentaria, tendencias...

Si no estás al día en todo estos aspectos es imposible vender a ninguna de las grandes cadenas de toda Europa.

Vivir del mercado también significa tener una mentalidad “muy comercial” y una estrategia empresarial centrada en la modernización, inversión, tecnificación, ampliación...

MF. ¿Qué podemos decir de las movilizaciones de los últimos meses? ¿Cuál es la posición de Fecoam?

SM. Algo está pasando en el sector cuando la gente se echa a la calle a protestar y la falta de competitividad no es el lema principal. El gran escollo es la hiperregulación impuesta por Bruselas que con tanta burocracia lo único que está consiguiendo es ahogar al productor europeo y que cada vez le resulte más complicado seguir con su actividad profesional.

La postura de Fecoam es clara, apoyamos estas movilizaciones y exigimos la eliminación de trámites burocráticos tanto a nivel regional como nacional y europeo.

MF. ¿Qué otros aspectos preocupan a los productores murcianos?

SM. El tema del agua es recurrente en nuestra región y es algo que siempre nos tiene en tensión.

Otro aspecto que se está convirtiendo en un gran quebradero de cabeza es la mano de obra y, de nuevo, el exceso de burocracia que rodea a la contratación de trabajadores para el campo. Por suerte, aquí no hay falta de mano de obra ya que un trabajador del campo puede ir encadenando las diferentes campañas hortofrutícolas durante el año, lo que ayuda a fijar población. El problema radica en el exceso burocrático que rodea a la contratación y la legislación vigente. Por ejemplo, en temas relacionados con la contratación de inmigrantes o la aprobación de la tarjeta sanitaria anual. Esta última es una vieja reivindicación de Fecoam porque evitaría que el trabajador se sometiera a revisiones médicas cada vez que cambia de empresa en un mismo año o tuviera que realizar los cursos de formación cada vez que llega a una empresa nueva.

MF. ¿Qué peso tiene el limón en el mundo del cooperativismo murciano? ¿Cómo se está viviendo la presente campaña?

SM. Los cítricos y en concreto el limón tiene un gran peso dentro de Fecoam. En cuanto a cómo se está viviendo la campaña, lo cierto es que no están siendo buenos tiempos para los productores de limón. Los años de precios buenos y el aumento de la producción han dado como resultado en 2024 una sobreoferta que el mercado no es capaz de absorber, con el consiguiente descalabro de los precios y grandes volúmenes de limones sin recoger por falta de ventas. Y esto no ha hecho más que empezar ya que las nuevas plantaciones están entrando en producción, por lo que se avecinan años complicados para el limón.

MF. Para acabar, ¿qué futuro le augura al cooperativismo en la Región de Murcia?

SM. El cooperativismo agrario en nuestra región tiene una larga vida por delante. Lo que no tiene razón de ser es ir por libre en este mercado esperando a que alguien compre tu producción. “Sólo irás más rápido, pero acompañado llegarás más lejos”, este es el lema de nuestras cooperativas.

VISION AGRO

GREGAL

VISION AGRO logo and social media icons (Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube).

Tenemos las cartas que necesitas para ganar la partida

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

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

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

¿Hablamos?

www.visionagro.info - marketing@gregal.info

963 052 308

El cooperativismo como respuesta

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Ante la situación actual del sector agropecuario, “es necesario poner de manifiesto la necesidad de seguir impulsando y fomentando el modelo cooperativo como respuesta ante los retos que tiene por delante el campo, no solo de la Región de Murcia, sino de España y por extensión, de toda Europa”, señalan desde la Federación de Cooperativas Agrarias de Murcia.

Desde Fecoam, recuerdan que “nos encontramos en un momento crucial, en el que todos nos hemos movilizado para protestar por una situación insostenible fruto de unas políticas desarrolladas desde todos los niveles sin contar con el sector”. Es en este contexto “donde es necesario destacar papel del cooperativismo no solo en el mundo rural, tanto en la agricultura como en la ganadería, sino también en toda la sociedad”.

Las entidades asociadas a Fecoam facturan más de 1.200 millones de euros anuales, de los que más del 80% son fruto de la exportación

Para la federación, “las cooperativas son vertebradoras del territorio, motor de empleo y creadoras de riqueza local”. Un cooperativismo agrario el cual, “a pesar de todos los retos a los que se enfrenta, vela por la alimentación de toda la sociedad, produciendo, transformando y comercializando alimentos de máxima calidad, seguros y respetuosos con el medioambiente, a través de una gestión eficiente”.

“Unos productos cultivados con valores y principios como igualdad, honradez, experiencia e integridad, siempre anteponiendo a las personas ante el beneficio empresarial”, resaltan desde la entidad.

Para la federación de cooperativas, “debemos saber trasladar a toda la sociedad nuestras demandas y reivindicaciones, así como poner en valor el modelo cooperativo como respuesta y su importancia en el sector agroalimentario como pilar de desarrollo para todos”.

■ MOTOR DE DESARROLLO

En este sentido, Fecoam señala que “las cooperativas de la Región de Murcia vamos a seguir insistiendo y trabajando en pos del desarrollo agrario, del aumento de la competitividad y la excelencia de todo el sector”. Todo ello “porque estamos convencidos que el futuro se construye avanzando juntos, trabajando juntos, sociedad y sector agropecuario”.

Las entidades asociadas a Fecoam facturan más de 1.200 millones anuales, de los que más del 80% son fruto de la actividad de la exportación. La trayectoria de la federación ha propiciado que más del 90% de las entidades asociativas cooperativas de la Re-

gión de Murcia estén asociadas a la Federación de Cooperativas Agrarias de Murcia.

La facturación de las cooperativas representa el 62% de la producción agraria, y el 26% de las ventas de toda la industria agroalimentaria. A la hora de hablar de puestos de trabajo, el

promedio de empleos se triplica en las cooperativas con respecto a la industria agroalimentaria.

Por otro lado, la participación de las mujeres trabajadoras en cooperativas supera en 10 puntos porcentuales a la que tiene la industria agroalimentaria en la Región de Murcia.



Fecoam defiende el modelo cooperativo ante los retos del campo. / ARCHIVO



TUS FAVORITOS DEL VERANO

NAIROBI



TINOS



JOAQUÍN GÓMEZ / Presidente de Apoexpa

“Contamos con todos los condicionantes para tener una buena campaña de fruta de hueso”

Apoexpa representa a 30 grandes empresas de la Región de Murcia productoras y exportadoras de fruta de hueso y uva de mesa que ahora mismo están comenzando su temporada con las primeras recolecciones y ventas a las principales cadenas de supermercados de Europa. Su presidente, Joaquín Gómez, confirma las buenas condiciones que se están dando en este inicio de la temporada 2024 y comenta cómo ve el mercado para la comercialización de la fruta de hueso murciana.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN. Murcia Fruits. *A estas alturas es de sobra conocida, pero recordemos ¿qué es Apoexpa?*

Joaquín Gómez. Apoexpa es la Asociación de Productores y Exportadores de Fruta de Hueso, Uva de Mesa y Otros Productos Agrarios de la Región de Murcia. Fundada en 1985, su objetivo es defender los intereses generales del sector y mejorar las posiciones competitivas de sus asociados en los mercados exteriores. Los servicios que prestamos a nuestros asociados se engloban en cinco grandes grupos: información, gestión administrativa y financiera, formación, compromiso medioambiental e investigación y desarrollo. Nuestra asociación, además, pertenece a la Federación de Asociaciones de Productores y Exportadores de Frutas y Otros Productos Agrarios, Fepex, donde preside la Comisión de Uva de Mesa. Actualmente contamos con 30 empresas asociadas.

MF. *¿Qué peso tienen las empresas asociadas en la producción de fruta de hueso y uva de mesa en la Región de Murcia?*

JG. En fruta de hueso, nuestros asociados producen y exportan el 70% de la producción murciana, y el 90% de la uva de mesa. El número de asociados no es muy alto, pero son empresas grandes, potentes y referentes en estos dos grupos de productos.

MF. *¿Qué destacaría del sector de fruta de hueso murciano? ¿Cuáles son sus particularidades?*

JG. Nuestras producciones son las encargadas de cubrir los mercados europeos durante los meses de primavera al ser las cosechas más tempranas de fruta de hueso. Somos conscientes de la responsabilidad que supone abrir la temporada y hacerlo prácticamente solos, sin otros



Joaquín Gómez destaca el potencial del sector murciano en fruta de hueso. / NR

países ni regiones compitiendo al mismo tiempo. Tenemos interiorizado que depende de nosotros que la temporada nacional funcione bien o mal en el plano comercial. Es por eso que nuestras empresas son pioneras en investigación varietal para garantizar a los clientes una fruta de hueso con sabor a pesar de su prontitud.

MF. *¿Cómo está siendo el inicio de la campaña 2024 de fruta de hueso?*

JG. Tal como avanzamos en nuestra última entrevista en el mes de marzo, las primeras recolecciones se estimaron para los primeros días de abril, entre las semanas 14 y 15. La campaña ha comenzado con 8-10 días de

adelanto respecto al año pasado. Las primeras recolecciones han rondado las 1.500 toneladas semanales, una cifra nunca vista antes en estas fechas. A partir de la segunda quincena de abril el ritmo de la recolección irá aumentando y con ello los volúmenes de exportación.

Otro aspecto a destacar es la calidad y el óptimo nivel de grados Brix que presenta la fruta, gracias en parte a la ausencia de lluvias. La climatología en Europa también está siendo benévola con una primavera suave durante estos primeros compases del ejercicio. Por lo tanto, contamos con todos los condicionantes para tener una buena campaña de fruta de hueso.

“El dato positivo este año es que la gran distribución europea quiere tener fruta en sus estanterías desde el primer día”

“La principal preocupación es la disfunción que existe entre los precios que la distribución entiende que son los convenientes y los costes reales de producción”

MF. *¿Qué informaciones llegan del resto de países productores como Italia, Francia, Grecia o Portugal?*

JG. Por el momento no disponemos de datos más allá de los que manejamos en nuestra asociación y que corresponden a las previsiones de las empresas asociadas. Será en el marco de la próxima edición de la feria de Macfrut, que se celebra del 8 al 10 de mayo en Rimini (Italia), cuando está prevista la reunión del Grupo de Contacto de Melocotón y Nectarina y tendremos los datos del resto de países europeos y de las otras regiones productoras nacionales.

MF. *¿Cómo está respondiendo el mercado europeo en estas primeras semanas de abril?*

JG. El dato positivo este año es que la gran distribución europea quiere tener fruta en sus estanterías desde el primer día. Tradicionalmente, los supermercados suelen tardar alrededor de

20 días una vez empieza la campaña y la fruta llega a sus lineales. Pero este año, enseñan como Aldi, Lidl... han comunicado que quieren empezar ya la temporada de fruta de hueso murciana.

MF. *¿A qué se debe de este adelanto por parte de la gran distribución?*

JG. Principalmente por tema climatológico. La primavera cada vez llega antes, las temperaturas en esos meses son más altas y para los supermercados entrar con fruta de hueso a principios de abril, es como un ‘chorro de aire fresco’ en los lineales que llevan semanas con frutas de invierno —cítricos, manzanas, peras...— o fresas que encaran ya su final de campaña. Además este año, desde principios de abril, la fruta cumple con las especificaciones en torno al azúcar que marcan los supermercados.

MF. *Y de la temporada de uva de mesa, ¿qué podemos avanzar en estos momentos?*

JG. Aún es pronto para avanzar informaciones fehacientes pero, por los comentarios de los asociados, todo apunta que el ejercicio 2024 será una cosecha normal. La uva ahora mismo está en plena fase de floración.

MF. *¿Hay problemas de mano de obra en el campo murciano?*

JG. La tensión ante la falta de mano de obra diría que es mayor que la falta de agua en España. Es un tema del que se habla poco y sobre el que se debería de reflexionar. En el caso de la Región de Murcia, existe esta problemática pero no es tan grave debido a que el sector de la fruta de hueso, las hortalizas, los cítricos... dan trabajo prácticamente todo el año. Esto resulta muy atractivo para el trabajador del campo que acude a esta región porque le garantiza que va tener trabajo los 12 meses del año en la recolección de los distintos productos cultivados en nuestra región.

MF. *¿Qué es lo que más preocupa al presidente de Apoexpa en estos momentos?*

JG. La disfunción que existe entre los precios que la distribución entiende que son los convenientes y los costes reales de producción. Se parte de históricos que distan mucho de la realidad del campo ahora mismo con costes disparados en todas las zonas productoras, sean murcianas, españolas o europeas. Este tema siempre ha sido motivo de ‘lucha’ en especial cuando, por culpa del mal tiempo el consumo se retrae y la gran distribución decide bajar los precios, porque una vez que bajan es muy complicado remontarlos. Esperemos que este año no se dé una situación así.

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El 25 de abril a las 16 horas, en el Hotel Nelva de la capital murciana, está prevista una Jornada postcosecha organizada por la firma Sanifruit con la colaboración del COIARM. El objetivo del programa, según comentan los organizadores, “es exponer las inquietudes del sector de las empresas exportadoras de tomate, pimiento, cítricos, melón y fruta de hueso, y plasmar el know-how de nuestros expertos en cómo enfocar los principales retos y desafíos ante los que se encuentra el sector. Para ello, desde Sanifruit se ha previsto una jornada que recoge temas y ponentes muy destacados, de gran prestigio en el sector postcosecha de frutas y hortalizas”.

Jornada postcosecha de Sanifruit y el COIARM en Murcia dirigida a empresas exportadoras

Inaugurará la jornada Francisco Artés, catedrático de Universidad en Tecnología de Alimentos y especialista en Tecnología Postcosecha (UPTCA), quien expondrá las principales estrategias post-recolección para preservar la calidad en frutas y hortalizas. A continuación, David Albaladejo hablará a los asistentes acerca de los retos del sector del melón y la sandía.

En el evento participarán expertos ponentes en el sector de la postcosecha y contará con Ailimpo, Apoexpa y Proexport como partners

Por parte de la firma Sanifruit, tomará el relevo Sandra Mañas, técnico de I+D+i de la entidad, que cuenta con una amplia experiencia en el sector de la postcosecha del tomate.

Continuará Ignacio Cánovas, responsable de I+D+i de Sanifruit y experto en postcosecha del pimiento y, tras una pausa para el café, retomará la jornada Manuel Serradilla, investigador

del Centro de Investigaciones Científicas y Tecnológicas de Extremadura para aportar su know-how en el sector postcosecha de la fruta de hueso.

Finalizará el turno de ponencias Erica Biel, directora de Calidad e Innovación en Sanifruit, con una amplia experiencia en el sector postcosecha de cítricos.

La clausura correrá a cargo de Ignacio Vivo, responsable técnico comercial de Sanifruit en Murcia, quien presentará las soluciones de la compañía al servicio de los retos del sector de la postcosecha para empresas exportadoras de frutas y hortalizas. La inscripción puede realizarse contactando con marketing@sanifruit.com.

JAIRO HERNÁNDEZ / Director comercial de Gregal Soluciones Informáticas

“En la Región de Murcia hay una gran apuesta por mejorar la inversión en digitalización”

El poder tomar decisiones basadas en información a tiempo real y no en base a la intuición es una ventaja que las empresas murcianas tienen muy presente. Según explica el director comercial de Gregal Soluciones Informáticas, Jairo Hernández, la Región de Murcia es una de las comunidades autónomas que más apuestan por la digitalización de los procesos productivos y la eliminación del papel. El sector está muy concienciado con la aplicación de sistemas de información para ganar en eficiencia y competitividad.

► ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.

Murcia Fruits. De todos los clientes de la compañía, ¿cuántos pertenecen a la Región de Murcia?

Jairo Hernández. Alrededor de un 20% del total de nuestros clientes son de la Región de Murcia.

MF. ¿Cuáles son las soluciones de Gregal que más demandan los clientes murcianos?

JH. Respecto al sector hortofrutícola, en la Región de Murcia existen tres áreas de diferencias y tres tipologías de producto en función de la zona. Se podría dividir en las zonas relativas al limón, la zona de la fruta de verano y la zona hortícola del Campo de Cartagena. Y nosotros tenemos clientes en estas tres áreas. Es cierto que dentro de cada una de ellas los clientes

demandan soluciones diferentes o complementarias, sin embargo, eso no supone que sea algo diferenciador de la Región de Murcia respecto a otras comunidades autónomas, sino más bien radica en la tipología de las zonas de la propia región.

MF. Las plagas y el clima son algunos de los grandes problemas que afronta la comunidad autónoma, ¿qué soluciones ofrece Gregal en relación a este ámbito?

JH. Dentro de la gestión de las explotaciones agrícolas lo que intentamos desde Gregal es digitalizar al máximo todo el proceso. Normalmente son técnicos de campo los que suelen ir a las explotaciones agrícolas y nuestros sistemas les permiten la geolocalización, teniendo en cuenta la variedad de fru-

ta o hortaliza que produzcan. Con esa información, el técnico puede hacerle fotografías a una determinada plaga (guardando automáticamente la información en el RP para tener también una base de datos de todo lo que ha ocurrido) y desde su dispositivo (tablet o móvil) se le genera una recomendación, por ejemplo, qué aplicación o tratamiento de un producto determinado o servicio debería utilizar en función de la plaga que exista.

Eso es lo que intentamos automatizar, que el técnico no tenga que estar duplicando papel, sino digitalizar todo al máximo y eliminar los documentos físicos y los procedimientos, dando un soporte documental para que directamente cuando el técnico está en una explotación lo pueda



Jairo Hernández explica que Murcia está muy concienciada con la digitalización. / AC

hacer todo directamente desde el móvil y, cuando termine, lo tenga guardado en el sistema de gestión.

También disponemos de los IOT para controlar todo lo relacionado con la humedad del suelo y la temperatura y poder tomar determinadas decisiones sabiendo cuando hay que regar en función del clima.

MF. ¿Considera que las empresas agrarias murcianas están lo suficientemente digitalizadas?

JH. Murcia es una de las comunidades autónomas donde más se apuesta por el sector agroalimentario. En la Región hay una gran especialización y una gran apuesta por mejorar la inversión en digitalización para hacer las empresas más competitivas, reducir costes y mejorar los sistemas de gestión. También están muy implicadas en todo lo relacionado con la obtención de la información para no tener que tomar decisiones basadas en la intuición, sino basadas en información precisa y en tiempo real. Puede que las empresas de la Región de Murcia sean de las que mejor entienden ese potencial y de las que mejor aplican los siste-

mas de información para ganar en eficiencia. Se han percatado de que, si tienen un mayor control de su actividad, ganan en productividad y competitividad.

MF. ¿Qué les diría a las empresas de la Región de Murcia para que apuesten por las soluciones tecnológicas de Gregal?

JH. Lo primero que deben entender es que tienen que transformarse digitalmente y eso no significa solo invertir en tecnología, sino aprovecharla para cambiar sus procesos de negocio, su tipología de venta y esa comunicación con el área comercial y con los empleados.

Una vez entendido esto, ¿por qué apostar por nosotros? Porque en Gregal aunamos algo que el resto no une, y es ese binomio sectorial: conocemos perfectamente y tenemos mucha experiencia en las necesidades de las empresas de la Región de Murcia, en cada una de las zonas productivas. El mayor valor diferencial que tenemos es el poder ofrecer todas las herramientas y soluciones al cliente para que, con esa información, pueda tomar la decisión más adecuada en cada momento.

DYM

Diego Martínez

• MERCABARNA •

• Importación y exportación de frutas y verduras •

C/ Longitudinal 9, nº 114 · 08040 Barcelona (España) · Telf. +34 93 262 01 21
diego@diegomartinez.com · www.diegomartinez.com

JOSÉ HIDALGO ALBERCA / Director de Anecoop Murcia

“Murcia constituye uno de los orígenes indispensables para la oferta de Anecoop”

Cuando se cumplen treinta años de la apertura de la oficina de Anecoop en Murcia, José Hidalgo Alberca da las cifras que explican el importante peso específico de la Región dentro de la organización. Hidalgo también habla en esta entrevista de las expectativas de las inminentes campañas hortofrutícolas. Pero, tal y como explica, ahora el reto está en seguir creciendo “en las diferentes categorías junto a socios que compartan nuestra filosofía y que complementen nuestra oferta”.



José Hidalgo ensalza el peso fundamental de Murcia en Anecoop. / ANECOOP

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Murcia Fruits. Murcia tiene un peso fundamental en Anecoop, ¿con qué volumen de socios y facturación cuentan en la Región?

José Hidalgo. En Murcia contamos con socios muy potentes y especialistas como son Agroter, Alimer, Frucimu, Hortamira, Toñifruit y Frutas Condiso. En conjunto, integran a más de 1.300 socios agricultores y dan empleo a cerca de 3.150 personas. El peso específico promedio de la Región dentro de Anecoop, en términos de volumen de producto comercializado, se sitúa en las últimas campañas entre el 25 y el 30%, oscilando aproximadamente entre las 170.000 y las 200.000 toneladas. Es también uno de nuestros puntales en el segmento Bio, en el que movemos importantes volúmenes de Toñifruit, especializada en este tipo de productos, Hortamira, Alimer y Frucimu, que a finales de 2021 puso en marcha unas instalaciones 100% Bio en los terrenos de la cooperativa.

MF. ¿Qué productos del campo murciano forman parte del catálogo de Anecoop?

JH. Por su variedad y la calidad de sus productos, la huerta de Murcia constituye uno de los orígenes indispensables para la oferta de Anecoop: hortalizas de aire libre, como lechugas, brócoli, apio; limón, pomelo, frutas de hueso, sandía, melón... Una diversidad de frutas y hortalizas que consolida nuestro porfolio y nos sitúa como proveedor estratégico para nuestros clientes en los diferentes mercados.

Fruta de hueso:

“La calidad intrínseca de la fruta va a subir un peldaño y será mejor que la campaña pasada”

Limón:

“Afrontamos ahora una campaña de Verna de plena producción, algo que hace tiempo que no veíamos”

Hortícolas:

“Ha sido fundamental hacer una buena gestión de almacén y campo para rentabilizar las producciones”

MF. Precisamente la sandía es uno de los productos estandarte de Anecoop, ¿cómo se presenta la campaña este año en suelo murciano?

JH. El planteamiento de superficie destinada a sandía es el de una campaña normal de inicio de junio a mitad de agosto. La climatología de los meses de febrero, marzo y la primera parte de abril ha permitido que



La sandía es uno de los productos estandarte de Anecoop. / ANECOOP

Sandía:

“La climatología (...) ha permitido que las operaciones de plantado y la evolución de la planta sean normales y positivas, lo que hace pensar que pueda darse un ligero adelanto de entre 7 y 10 días”

las operaciones de plantado y la evolución de la planta sean normales y positivas, lo que hace pensar que pueda darse un ligero adelanto de entre siete y diez días con respecto a lo habitual en las plantaciones de Lorca. Aun así, estamos expectantes ante las próximas semanas. El año pasado, la debacle climatológica se produjo del 20 de mayo al 15 de junio. Esperemos que no sea así este año y podamos afrontar una campaña “normal”.

MF. ¿Qué expectativas hay para la fruta de hueso en 2024?

JH. Todo apunta a que tendremos una campaña completa en toda nuestra oferta, que incluye melocotón, nectarina, albaricoque, paraguayos y platearinas. No ha habido incidencias que puedan mermar la campaña ni durante la época de floración ni después. La fruta presenta muy buena calidad, y gracias a los proyectos de renovación varietal que hemos desarrolla-

do con algunos productores, la calidad intrínseca de la fruta va a subir un peldaño y será mejor que la campaña pasada.

MF. Y en Murcia no podemos olvidar el limón y las hortalizas...

JH. En limón Fino hemos vivido una de las peores campañas de los últimos años a causa del incremento continuado de nuevas plantaciones. Afrontamos ahora una campaña de Verna de plena producción, algo que hace tiempo que no veíamos. Debemos prepararnos para estirar la campaña y que no nos quiten el sitio los limones de ultramar.

En cuanto a las hortalizas de campo abierto, vamos terminando una campaña marcada por la ausencia de lluvias y por temperaturas anormalmente altas, con buena calidad y productividad. Ha sido fundamental hacer una buena gestión de almacén y campo para rentabilizar las producciones. Estamos ya en plena campaña de pimiento de primavera, donde Murcia acaba de tomar el relevo a Almería.

MF. ¿Podemos concluir que Anecoop continúa expandiéndose en Murcia y que es una de las áreas de crecimiento de la entidad?

JH. Este año se cumplen tres décadas de la apertura de Anecoop Murcia. Yo diría que tenemos una presencia muy consolidada, bien posicionada para seguir creciendo junto a socios que compartan nuestra filosofía y que complementen nuestra oferta tanto en diversidad como en calendario.

Proexport y sindicatos inician las negociaciones del convenio colectivo “del campo”

La Comisión Negociadora, en la que participan Proexport, CCOO, Sindicato Redes y UGT, acordará el convenio que regula a 15.000 trabajadores en la Región de Murcia

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El 16 de abril, la Asociación de Productores-Exportadores de Frutas y Hortalizas de la Región de Murcia (Proexport), y los sindicatos CCOO, Sindicato Redes y UGT se reunieron en Murcia para dar comienzo al proceso de negociación de un nuevo Convenio Colectivo para Empresas Cosecheras y Produc-

toras de Tomate, Lechuga y otros productos agrícolas y sus trabajadores de la Región de Murcia, comúnmente conocido como el convenio “del campo”.

Este convenio es uno de los más importantes en la Región ya que regula las relaciones laborales de más de 15.000 trabajadores y trabajadoras de 100 empresas hortofrutícolas de la Región de

Murcia, en su mayoría asociadas a Proexport.

El director de Proexport, Fernando Gómez, explica que “es un convenio muy complejo, tanto por el contexto de subida del SMI de un 54% desde 2018, con empresas y agricultores manifestándose en España y Europa, como porque estas empresas cultivan una amplia diversidad



El anterior acuerdo estuvo vigente entre 2021 y 2023. / PROEXPORT

de cultivos, al aire libre y bajo invernadero, que condicionan su actividad general y la organización del trabajo”.

Entre otros aspectos, este convenio colectivo rige aspectos como jornada, licencias y excedencias, flexibilidad, desplazamientos al centro de trabajo, antigüedad, salarios, incentivos, categorías profesio-

nales, régimen disciplinario o el fomento de la igualdad y la no discriminación.

Tras constituir la Comisión Negociadora del citado convenio, las partes han acordado iniciar de inmediato un calendario de reuniones para elaborar y negociar sus plataformas reivindicativas e intentar alcanzar un acuerdo en los próximos meses.

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El Gobierno regional de Murcia destinará 5,4 millones de euros en 2024 al seguro agrario, lo que supone un incremento de cerca del 23% con respecto al pasado año tras sumar los 400.000 euros del Plan de Financiación Plurianual que firmó el presidente regional, Fernando López Miras, con las organizaciones agrarias COAG, Asaja y UPA.

La consejera de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca, Sara Rubira, anunció recientemente durante la reunión de la Comisión Territorial de Seguros Agrarios de la Región que “el compromiso del Gobierno regional es conseguir que el seguro agrario sea una herramienta útil para proteger a agricultores y ganaderos. Por ello, este año aumenta el porcentaje subvencionado de forma general a todas las líneas de seguro, pasando del 15 hasta el 20%”.

Durante el ejercicio 2023 se beneficiaron de las ayudas al seguro agrario 7.900 profesionales, pero desde la Consejería se ha detectado que en los últimos años había descendido el número de contrataciones. Por ello, este año se han reforzado y ampliado las ayudas para los seguros de agricultores y ganaderos con la finalidad de que tengan mayor certidumbre y protección a la hora de iniciar sus cosechas frente a los graves daños que pueden sufrir las producciones a consecuencia de las inclemencias meteorológicas.

“Con este esfuerzo presupuestario, en 2024 esperamos que se vean ampliadas las cantidades que se pueden descontar, lo que supondrá un ahorro directo a los



El Gobierno murciano incrementa un 23% el presupuesto para los seguros agrarios

El Ejecutivo destinará 5,4 millones de euros en el ejercicio 2024

agricultores y ganaderos con el que podrán mejorar la rentabilidad económica de sus explotaciones”, señaló la consejera.

■ MEJORAS EN TODAS LAS LÍNEAS

Este año se incrementan de forma general los porcentajes de todas las líneas de ayudas subvencionables y algunas de ellas de manera más significativa. Entre los mayores incrementos se encuentra la línea de explotaciones cítricas, donde el porcentaje se incrementa hasta un 45%; la de herbáceos extensivos aumenta

hasta el 60%; en la de frutos secos, uva de vinificación y olivar, el incremento alcanzará un 50%; en la línea de hortalizas al aire libre de primavera-verano, este incremento será de un 45%; y la línea de cultivos industriales no textiles, en sus módulos subvencionables, se alcanza el 40%.

En ganadería, para la línea de explotaciones de ganado ovino y caprino, el incremento llegará al 50%, lo que implica un incremento de 35 puntos respecto al ejercicio anterior. Además, está previsto este año crear diferentes grupos de trabajo que permitan

impulsar mejoras en las condiciones de contratación, como en las coberturas de los seguros.

■ ELEVADA SINIESTRALIDAD

La siniestralidad registrada en España por el seguro agrario en 2023 se elevó hasta los 1.241 millones de euros, superando, y por mucho (un 56%), el récord de 2022, con 793 millones. Esto confirma la acusada evolución climática negativa de la última década. Junto a 2012 —año de profunda sequía—, el periodo 2017 a 2023 se confirma como el de mayor siniestralidad en los 43

años de historia del seguro agrario, con cifras de indemnizaciones inéditas.

En el caso de la Región de Murcia, las indemnizaciones abonadas por Agroseguro a los agricultores y ganaderos asegurados por los siniestros registrados durante 2023 se elevaron hasta los 100 millones de euros (en concreto 100,6). La superficie siniestrada total rozó las 69.500 hectáreas aseguradas.

Esta cuantía supone un incremento del 9,7% respecto a las indemnizaciones abonadas en 2022 (91,7 millones) y es la cifra más alta en los 43 años de historia del Sistema Español de Seguros Agrarios Combinados. En total, a lo largo de los últimos cinco años el seguro agrario ha abonado 438 millones a los agricultores y ganaderos asegurados en Murcia.

Por producciones, el año pasado destacaron los siniestros registrados por los frutales, con 45,5 millones de euros en indemnizaciones, provocadas en su mayoría por daños por pedrisco y falta de cuajado. Además, también fueron importantes los siniestros sufridos por los cítricos, con 25,5 millones abonados.

El resto de las indemnizaciones, hasta completar el total, corresponde a productores asegurados en otras líneas de seguro, como el conjunto de las hortalizas (11,8 millones de euros), uva de mesa (7,4 millones), frutos secos (2,9 millones), herbáceos (2,6 millones), uva de vino o cereza, entre otras. En el caso de los seguros pecuarios, los ganaderos murcianos asegurados registraron siniestros por valor de 2,3 millones de euros.

DECCO Screen

Fertilizante foliar líquido que reduce el estrés y potencia la calidad

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



Para Sandía y Melón

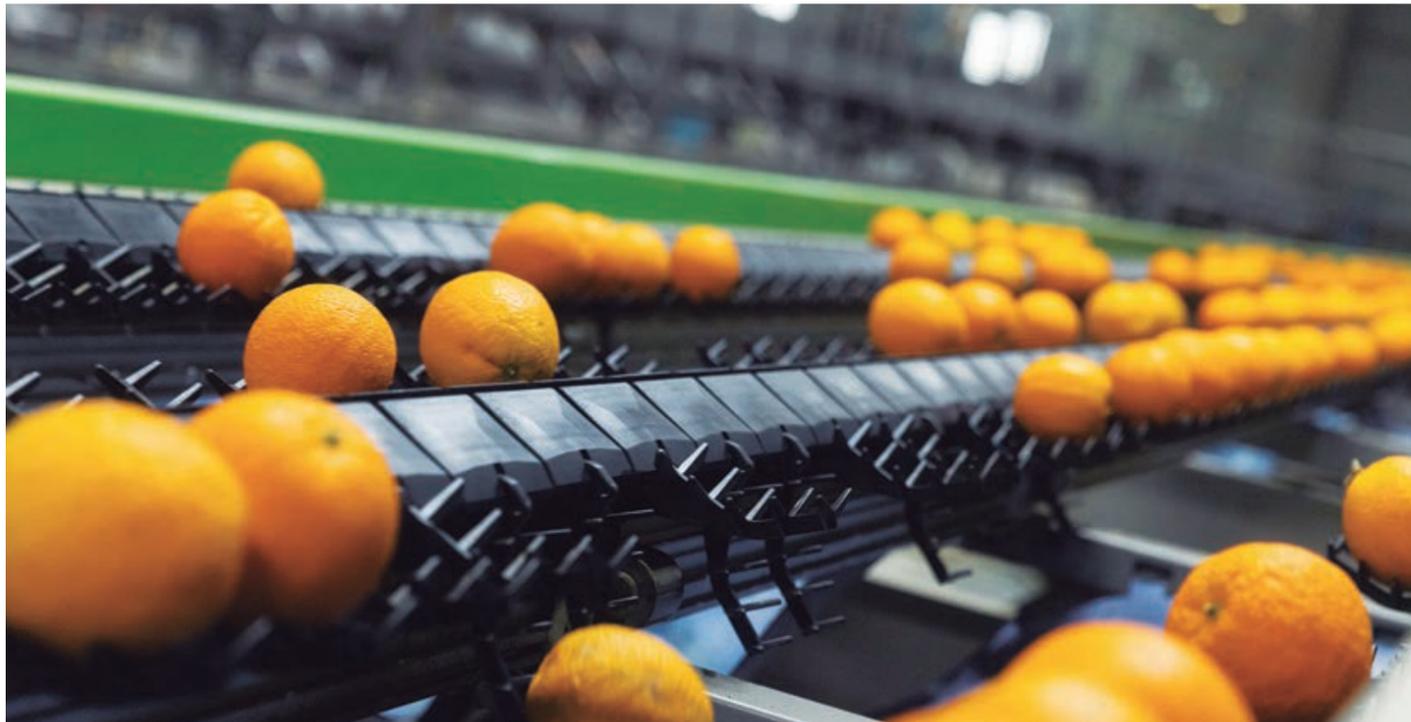


leccopostharvest.com

Villa de Madrid 54, P.I. Fuente del Jarro
6988, Paterna - Valencia, España

T: +34 961 344 011
E: info@deccopostharvest.com





La compañía ya está lanzando al mercado nuevos softwares, como el diseñado para el sector de los cítricos, que integran la inteligencia artificial. / MAF RODA

MARIA CABELLO / Directora de Marketing y Comunicación de Maf Roda

“Automatizar los procesos del sector hortofrutícola es nuestra misión”

Inteligencia artificial, robótica, y tecnología de última generación son algunos de los conceptos que guían la actividad de Maf Roda en el desarrollo de productos y servicios integrales para incrementar al máximo la eficiencia y la productividad en los almacenes de frutas y hortalizas. “El reto es llegar a una automatización completa 100% y estamos en el buen camino para conseguirlo”, concluye María Cabello, directora de Marketing y Comunicación de Maf Roda.

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

Indudablemente, los avances tecnológicos están mejorando todos los procesos que se realizan en las centrales hortofrutícolas. Y, en esta línea, los desarrollos y servicios de la firma Maf Roda tienen el objetivo final de ofrecer a sus clientes un proyecto global, totalmente integrado y personalizado, para aprovechar las ventajas que ofrece la automatización.

Murcia Fruits. ¿Cuál es el concepto fundamental sobre el que giran los avances tecnológicos que ofrece Maf Roda?

María Cabello. Nuestro objetivo como compañía es la de desarrollar productos y servicios integrales de última generación que nos permitan ofrecer una respuesta personalizada a los retos de nuestros clientes en el sector hortofrutícola. Sobre este concepto giran todos los avances tecnológicos en los que trabajamos. Automatizar los procesos del sector hortofrutícola es nuestra misión.

MF. Teniendo en cuenta que las soluciones de la compañía se centran fundamentalmente en automatizar los procesos en las centrales hortofrutícolas, ¿qué beneficios reporta a los clientes esta automatización?

MC. La automatización de procesos trae grandes ventajas como el incremento de productividad y eficiencia de las centrales al poder trabajar con altos volúmenes de producción a un ritmo constante. También optimizas el coste laboral. Una instalación totalmente automatizada puede llegar a optimizar el número de operarios en un 40-50%. Y el cliente obtiene una

“Nuestro objetivo como compañía es la de desarrollar productos y servicios integrales de última generación para ofrecer una respuesta personalizada a los retos de nuestros clientes en el sector hortofrutícola”

mayor homogeneización de su producto final al contar con un sistema de clasificación preciso.

MF. La actividad en las centrales tiene diferentes fases. En general, y aunque cada empresa tiene sus particularidades, ¿qué partes del proceso se encuentran actualmente más automatizadas y en cuáles se puede incidir para avanzar en este sentido?

MC. Podemos decir que el nivel de automatización varía bastante dependiendo del producto y de la región o país. Más que hablar de las partes de una instalación, hablaría del nivel de automatización. Por ejemplo, el corazón de una instalación (calibrado y clasificación) se puede automatizar desde hace muchos años, pero el nivel de precisión en la clasificación o en la detección de defectos sigue teniendo mucho potencial. Para nosotros todos los sistemas de calidad y de optimización de producción de una instalación son claves y es uno de nuestros focos de evolución.

Por otro lado, otro foco de desarrollo donde estamos apor-



La firma ofrece soluciones punteras para automatizar las centrales. / MAF RODA

tando soluciones cada vez más rompedoras, integrando visión artificial y robótica, es la confección. Los robots de confección como la Line Pack, el Fast Pack Peach, entre otros, están permitiendo a nuestros clientes automatizar el proceso de encajado, que hasta ahora era totalmente manual.

MF. ¿Qué papel está jugando actualmente la inteligencia artificial (IA) en el desarrollo de so-

luciones tecnológicas para la gestión de centrales hortofrutícolas?

MC. La inteligencia artificial está revolucionando todos los mercados, incluido el hortofrutícola. Nuestros equipos de I+D+i trabajan cada día con esta tecnología y buscan sus posibles aplicaciones en nuestras soluciones para poder ofrecer una automatización más completa, fiable y amigable para todos nuestros clientes.

“La automatización trae grandes ventajas, como el incremento de productividad y eficiencia de las centrales al poder trabajar con altos volúmenes de producción a un ritmo constante. También se optimiza el coste laboral”

MF. ¿Hasta qué punto ha incorporado ya la inteligencia artificial Maf Roda a sus tecnologías?

MC. Actualmente, estamos lanzando al mercado nuevos softwares, como el de cítricos, que integra IA. La integración de esta tecnología democratiza en gran medida el manejo de la máquina y lo hace más amigable para el operario, lo que le permite a este tomar mejores decisiones en la gestión de la línea y se traduce al final en una mayor eficiencia y productividad de la instalación.

MF. ¿En qué grado puede mejorar los resultados la aplicación de la inteligencia artificial? ¿Qué posibilidades abre la IA?

MC. La aplicación de la IA en nuestros sistemas de calidad proporciona grandes beneficios al cliente. Gracias a la integración de la IA el manejo y ajuste de nuestros sistemas es mucho más amigable e intuitivo. Lo cual mejora la experiencia del usuario y le aporta mayor autonomía al operario quien tiene una mayor capacidad de reacción y un mayor control sobre el trabajo que realiza. Esta tecnología simplifica drásticamente la interacción del usuario con la máquina.

Creo que hoy día estamos aún en la punta del iceberg de lo que toda esta tecnología nos puede ofrecer y el gran recorrido de implementación que puede llegar a tener en la automatización de las centrales hortofrutícolas.

MF. ¿Cuáles son las soluciones más punteras que está ofreciendo Maf Roda al sector para mejorar la gestión postcosecha?

MC. Además de los productos de los que ya hemos hablado, como la nueva generación de softwares de calidad más intuitivos y amigables, y de la robotización de procesos, como ocurre con las fases de confección con productos como el Line Pack o el Fast Pack, también contamos con soluciones punteras de automatización para la gestión de mercancías como los AGVs, del que pronto sacaremos un nuevo modelo; y por supuesto, soluciones de trazabilidad que garantizan el perfecto seguimiento de los lotes y sus transformaciones en pedidos.

MF. Para concluir, y con una visión de futuro, ¿en qué dirección están enfocando sus líneas de trabajo para mejorar la gestión postcosecha en los almacenes?

MC. Nuestro objetivo final es poder ofrecer un proyecto global de automatización totalmente integrado y personalizado para nuestro cliente, y todos nuestros desarrollos caminan en esa dirección. El reto es llegar a una automatización completa 100% y estamos en el buen camino para conseguirlo.

ANTONIO IBARRA / Promotor de brásicas de Sakata Ibérica

“Murcia es la huerta de Europa en invierno para los cultivos al aire libre”

Una empresa centenaria como Sakata Ibérica combina dos cualidades, tradición e innovación, que dan como resultado conjugar la experiencia con las necesidades actuales del mercado, anticipándose a los retos agronómicos del mañana. Antonio Ibarra, promotor de brásicas de la firma, hace un repaso de las novedades que incorporan para estos cultivos con tanto peso para la Región de Murcia y para la propia Sakata: “De hecho, somos líderes mundiales en la obtención de brócoli”.



Antonio Ibarra analiza las novedades de la firma. / SAKATA

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Murcia Fruits. ¿Cuáles son las brásicas que incorpora como novedad el catálogo de la firma Sakata en 2024?

Antonio Ibarra. Este verano incorporamos una coliflor muy vigorosa llamada Nairobi, un brócoli con mejor adaptación a las altas temperaturas llamado Tinos, y el próximo invierno esperamos que nuestro nuevo brócoli Ithaca tome mucho protagonismo en el mercado.

MF. Sakata es una compañía que se caracteriza por su gran capacidad innovadora, ¿cuántas novedades ha incorporado en las últimas campañas a este segmento tan importante para la agricultura española y, más concretamente, murciana?

AI. En las últimas 3 campañas hemos conseguido introducir 16 novedades de brásicas entre brócoli, coliflor, col picuda, kale y especialidades de brócoli ramificado. A esas novedades añadimos este año, como ya he comentado, Nairobi en coliflor, y Tinos e Ithaca en brócoli. Además, llevamos 8 años trabajando en una nueva coliflor de primavera que está cerca de llegar al mercado junto con otra coliflor de ciclo largo para recolecciones de febrero.

MF. Entre todas estas novedades, ¿podría comentar un poco más en profundidad las de brócoli, producto en el que Sakata destaca en el mercado?

AI. Por un lado, podemos señalar la importancia de Tinos porque el segmento de verano se ha complicado mucho los últimos años debido a la subida de las temperaturas, y era muy necesario aportar una nueva genética capaz de adaptarse mejor a este nuevo escenario. Y, por otro lado, Ithaca, que es la variedad con mayor rendimiento por hectárea del mercado, ha sido muy complicado poder producir semilla, pero tras 7 años de ensayos por toda la península, ya es una realidad.

MF. ¿Podría contarnos algo sobre las características de estos nuevos brócolis?

AI. Tinos aporta mayor tolerancia a las altas temperaturas con una pella más abovedada y compacta por lo que nos recuerda a un brócoli de invierno, tiene un color verde azulado oscuro, es menos sensible a tallo hueco y aporta una mayor conservación. En el caso de Ithaca, es una variedad muy flexible que puede estar disponible durante más de cinco meses en campo, siempre mostrando todas sus características como el aguante en campo, la pella muy domo con grano fino



Tras siete años de ensayos, la variedad Ithaca es una realidad. / SAKATA

y buen color, y un peso mayor al de cualquier otra variedad.

MF. ¿Qué novedades presentan en coliflor, col y kale?

AI. Para coliflor venimos de introducir Denver, Berlín y Estocolmo en los segmentos otoño invierno, y ahora entra Nairobi en verano. En col acabamos de presentar Cape Roca, que es una col picuda de exportación con una gran tolerancia al espigado; y en kale tenemos Blue Ridge, una variedad con un rizado muy fino y denso, un color muy oscuro y un gran aguante a la subida a flor.

MF. ¿Por qué son tan importantes las brásicas en Murcia?

AI. Murcia es la huerta de Europa en invierno para los cultivos al aire libre. El clima es idóneo para producir estas verduras desde octubre a junio. Hay muchos agricultores con 30 años de experiencia produciendo brásicas por lo que están altamente especializados, y no sólo en cuanto a la producción, sino en todos los eslabones de la cadena, aquí podemos hablar de la crianza en semillero, de la postcosecha, de la manipulación y envasado, comercialización...

MF. ¿Qué ofrece una compañía de semillas como Sakata a

los productores para ganarse su confianza?

AI. Son más de 100 años desde que se fundó Sakata en 1913, y para estar en un sector tan cambiante y competitivo como este durante más de un siglo hay que hacer las cosas bien. Como empresa japonesa se da una mezcla perfecta en cuanto a la tradición y la innovación, un buen ejemplo sería el del brócoli, nuestro cultivo bandera. De hecho, somos líderes mundiales en la obtención de brócoli.

MF. ¿En qué líneas de investigación están trabajando? ¿Cuál es el propósito que les mueve en la firma Sakata?

AI. Hay que tener claro que los problemas agronómicos de hoy son distintos a los del mañana, y que las tendencias actuales del mercado mañana serán diferentes. Aquí es donde está el reto, en poder anticiparse a lo desconocido, y en esto es en lo que estamos trabajando. En el corto plazo hay un reto como es la reducción de costes, con variedades más sanas, más productivas y que cuentan con la capacidad de adaptarse mejor al entorno tan cambiante que tenemos.

INFIA®



Envase de referencia para frutas y hortalizas



Infia Ibérica CENTRAL
Polígono S.P.I. 2, Parcela 5
Tel. 961 465 227
infia@infia.es
46530 PUZOL - Valencia

Infia Ibérica HUELVA
Pol. Ind. San Jorge, Parcelas 113-119
Tel. 959 350 030
infia@infia.es
21810 PALOS DE LA FRONTERA - Huelva

Infia Ibérica ALMERÍA
Pol. La Redonda - Calle Bremen nº 4
Tel. 950 581 330
infia@infia.es
04700 EL EJIDO - Almería

www.infia.es

GERARDO ROMERO / Gerente de Agrocolor

“El objetivo del ‘Plan Levante’ es consolidar a Agrocolor como líder en certificación en esta zona”

Agrocolor presentó en Valencia a comienzos de abril su proyecto de expansión a través del desarrollo del ‘Plan Levante’, que abarca la zona levantina y centro oriental de la península. El objetivo es consolidar el liderazgo de la compañía y seguir a la cabeza en cuanto a innovación en certificación y auditoría. Este ambicioso plan de negocio quiere potenciar la fuerza comercial de las empresas exportadoras ubicadas en esta área geográfica a través de las premisas de la seguridad alimentaria y la sostenibilidad. “Sólo de esta forma, las compañías podrán diferenciarse en el mercado y ganar valor a través de la certificación”, apunta Gerardo Romero.

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

Murcia Fruits. Agrocolor presentó recientemente en Valencia su ambicioso ‘Plan Levante’. ¿Cuáles son las principales líneas de desarrollo y objetivos de este proyecto?

Gerardo Romero. Nuestro ‘Plan Levante’ es un ambicioso plan de negocio, que presentamos hace unas semanas en nuestro Consejo de Administración, celebrado en nuestra sede de Valencia. Este proyecto se extiende por la zona levantina y centro oriental de la península, abarcando desde Almería, Región de Murcia, Castilla-La Mancha Oriental, Comunitat Valenciana y Cataluña, y cuyo propósito es el de apoyar, mediante nuestros servicios de auditoría y certificación, a las grandes empresas alimentarias situadas en esta área geográfica, consolidando a Agrocolor como líder en certificación también en esta zona.

La certificación de Buenas Prácticas Agrícolas, Seguridad Alimentaria, Sostenibilidad y adecuados Sistemas de Gestión es el objetivo fundamental de este plan de negocio.

MF. ¿Qué beneficios aportará a las empresas del sector que demandan sus servicios el desarrollo de este plan?

GR. Agrocolor ha alcanzado el liderazgo en cuanto a auditoría y certificación agroalimentaria a nivel global, especialmente en esquemas como GLOBAL G.A.P., BRCGS, IFS, QS, LEAF Marque, Producción Ecológica y Producción Integrada. Esto es lo que podemos ofrecer a las principales empresas y compañías localizadas en el Levante, experiencia en certificación y auditoría y, por supuesto, la garantía de un trabajo bien hecho.

Con el ‘Plan Levante’, Agrocolor quiere potenciar la fuerza comercial de las empresas exportadoras ubicadas en el área geográfica que abarca a través de las premisas de la seguridad alimentaria y la sostenibilidad. Sólo de esta forma, las compañías podrán diferenciarse en el mercado y ganar valor a través de la certificación. Si estás certificado, que sea con una certificadora líder como Agrocolor.

MF. ¿Cuáles son actualmente las principales delegaciones desde las que se gestiona la actividad de Agrocolor en España?

GR. Estamos presentes en las principales zonas productoras de España como Almería, Granada, Sevilla, Huelva,



Gerardo Romero analiza los proyectos y objetivos de la campaña. / AGROCOLOR

Extremadura, Ciudad Real, Albacete, Murcia o Canarias. En Valencia llevamos más de una década y contamos con una delegación, que se ha encargado, junto con otras sedes como Murcia, de que los vínculos en el Levante hayan ido en aumento y se afiancen.

MF. ¿Qué área territorial gestionan actualmente desde la delegación de Valencia? ¿Cuáles son los principales cultivos que trabajan en esta zona?

GR. Junto con nuestras delegaciones en Murcia, Almería, Albacete y Valencia, cubrimos toda el área geográfica del Levante, llegando a las principales empresas productoras localizadas en esta zona y respondiendo a sus necesidades de auditoría y certificación en frutales, hortalizas y cítricos.

La delegación de Valencia es, además, una de las sedes de nuestro ‘Plan Levante’ llevando la certificación y auditoría no sólo de Buenas Prácticas Agrícolas, también de Seguridad Alimentaria, Sostenibilidad y

adecuados sistemas de Gestión a los principales sectores económicos del país, no únicamente el agroalimentario. Desde Valencia se atiende a los clientes, no sólo del Levante, sino de prácticamente toda la zona norte de España.

MF. Recientemente se ha incorporado al Consejo de Administración de Agrocolor la asociación Apoexpa, ubicada en Murcia. ¿Qué lugar ocupa actualmente esta región en la actividad de la empresa? ¿Qué implica el desarrollo del ‘Plan Levante’ para esta importante zona productora?

GR. La reciente incorporación de Apoexpa (Asociación de Productores – Exportadores de Frutas, Uva de Mesa y Otros Productos Agrarios de Murcia) a nuestro Consejo de Administración es un claro ejemplo de la apuesta de Agrocolor por esta zona productora y, por supuesto por nuestro ‘Plan Levante’. El hecho de que estén presentes y tomen decisiones junto a nosotros nos permite conocer sus

“Además de la tranquilidad de contar con un equipo de profesionales con experiencia en auditoría y certificación, Agrocolor aporta también seguridad a las entidades y productores en cuanto a su trabajo, ofreciéndoles los últimos esquemas de certificación que reclaman los consumidores y las propias empresas”

“La reciente incorporación de Apoexpa a nuestro Consejo de Administración es un claro ejemplo de la apuesta de Agrocolor por la zona productora de Murcia y, por supuesto, por nuestro Plan Levante”

necesidades, pero también lo que priorizan en sus cultivos y establecer un modo de poder ayudarles desde nuestra posición.

Estamos plenamente convencidos de que el éxito de este proyecto de negocio supondrá un avance cualitativo y cuantitativo en las empresas de esta zona y en su producción.

MF. En una época en la que se habla constantemente de aspectos como el cambio climático o la sostenibilidad, ¿está creciendo la demanda de certificaciones por parte de las empresas?

GR. Por supuesto. Llevamos trabajando ya un tiempo en estos esquemas de certificación. El sector agroalimentario es una cadena en la que productores y consumidores deben ir al unísono en cuanto a necesidades y nuestro deber es ejercer de nexo de unión y facilitar este trabajo a las empresas y compañías.

Es cierto que el consumidor demanda, cada vez más, información sobre lo que consume; de dónde viene y si se trabaja

“Nuestro principal objetivo, además de cumplir con el ‘Plan Levante’ y el resto de líneas estratégicas marcadas, es el de seguir a la cabeza en cuanto a innovación en certificación y auditoría”

de forma adecuada en cuanto a huella hídrica o si se cumplen todos los criterios en cuanto a producción ecológica o producción integrada.

Agrocolor trabaja con varios sectores productivos, en este sentido; frutas y hortalizas, olivar..., abarcando, tanto a empresas productoras como a grandes compañías obtentoras.

MF. ¿Cuáles son los principales esquemas de certificación con los que trabaja actualmente Agrocolor?

GR. En Agrocolor trabajamos con los principales esquemas del sector agroalimentario como: BRCGS, IFS, QS, LEAF Marque, Producción Ecológica o Producción Integrada, así como esquemas que pueden abarcar —o no— al sector alimentario como los Sistemas de Gestión y/o Sostenibilidad como ISO 9001, ISO 1400, verificaciones de huellas, verificaciones EINF o verificaciones ODS, entre otras.

MF. ¿Qué ventajas aportan a los clientes los servicios y las certificaciones de Agrocolor?

GR. Creo que, además de la tranquilidad de contar con un equipo de profesionales con experiencia en auditoría y certificación, Agrocolor aporta también seguridad a las entidades y productores en cuanto a su trabajo, ofreciéndoles los últimos esquemas de certificación que reclaman los consumidores y las propias empresas.

Un ejemplo claro, en este sentido, es la ciberseguridad, uno de los temas que actualmente preocupan, y mucho, a las empresas del sector. Agrocolor certifica la ISO 27001 (norma internacional de seguridad de la información) y acompañamos a las compañías durante todo el proceso. Además, en el año 2023 conseguimos la acreditación ENAC para la norma UNE-EN ISO/ IEC 17021-1 para la certificación de Sistemas de Gestión, lo que nos permite ofrecer nuestros servicios, no solo al sector agroalimentario, sino a la mayor parte de los sectores económicos estratégicos a nivel nacional.

MF. ¿Cuáles pueden ser las principales líneas de crecimiento de la compañía?

GR. El ‘Plan Levante’ es un ejemplo de lo que queremos conseguir; llegaremos más lejos y a más empresas, abarcando a buena parte del sector productivo nacional. Todo ello sin dejar de lado la línea de trabajo que ha guiado nuestros pasos durante más de 25 años y que ha situado a la compañía en la posición en la que se encuentra hoy día.

MF. ¿Qué objetivos se han marcado para este ejercicio?

GR. Agrocolor es una compañía exigente y nuestro principal objetivo, además de cumplir con el ‘Plan Levante’ y el resto de líneas estratégicas marcadas, es el de seguir a la cabeza en cuanto a innovación en certificación y auditoría.

GINÉS GARCÍA / Presidente de Hispa Group Spain, SL

“Nuestra estrategia es la defensa del producto español como garantía de la calidad”

Hispa Group Spain SL es una empresa murciana especializada en la distribución y suministro de toda la gama de frutas y verduras a Europa, norte de África y medio oeste que lleva más de 30 años trabajando con importadores de estos mercados. El suministro directo a cadenas de supermercados representa en la actualidad más del 70% de su volumen de negocio. A lo largo de los años esta empresa murciana ha consolidado un amplio porfolio, suministrando una gran variedad de fruta y verdura de temporada, desde cítricos, hortalizas, frutas de hueso, frutas de pepita, variedades de lechugas... Frutas y verduras de toda España y en especial de la Región de Murcia.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

El carácter internacional y la trayectoria empresarial de la compañía van de la mano. Esta internacionalización precisamente ha sido reconocida con el premio “Pyme del año 2023” en el accésit de ‘Internacionalización’, premios que otorga anualmente el Banco Santander y las Cámaras de Comercio de Murcia, Cartagena y Lorca, en colaboración con la Cámara de España y el periódico murciano, La Verdad.

En este afán de explorar nuevos mercados, su presidente, Ginés García ha sido uno de los integrantes de la delegación murciana que ha participado en la primera edición de Fruit Attraction Sao Paulo que se ha celebrado del 16 al 18 de abril.

Murcia Fruits. ¿Qué primeras impresiones le ha transmitido esta primera edición de Fruit Attraction Sao Paulo?

Ginés García. Esta primera edición ha contado con 9.000 metros cuadrados de superficie expositiva. Por lo que hemos visto y los comentarios recibidos por clientes, es una feria que ‘pinta bien’. Creo que tiene grandes posibilidades de crecimiento.

MF. Hispa Group ha sido una de las empresas que han integrado la delegación murciana en este viaje a Brasil para participar en Fruit Attraction Sao Paulo. ¿Qué potencial tiene este mercado?

GG. Brasil como mercado importador es interesante para fruta de hueso, en especial, ciruela y melocotón, también para nectarina y paraguay, pero en estas dos referencias, los envíos sólo son posibles cuando la fruta tiene más consistencia porque así no pierde condiciones durante el trayecto en contenedores.

En fruta de hueso, Extremadura es la región con más opciones para desarrollar este mercado. En cambio Murcia lo tiene complicado al ser una zona de fruta temprana. La excepción serían las producciones de la zona de Jumilla, Calasparra o Hellín, en el sur de Albacete.

MF. ¿Qué está pasando con los cítricos españoles? ¿Brasil ha dejado de ser un mercado interesante para los exportadores nacionales?

GG. Lo cierto es que tras la pandemia nuestros cítricos han ido perdiendo peso en el mercado brasileño a manos de Egipto, que poco a poco y a la ‘chita callando’ se ha convertido en el primer proveedor de Brasil en contraestación. Para muestra un botón: en esta primera

“Los cítricos españoles en Brasil están más orientados a un segmento de mercado que valora la calidad y las garantías que ofrece nuestro país en seguridad alimentaria”

“Hay cadenas de supermercados en Europa del este y en otras regiones europeas, en las que Hispa Group está bien asentada, que a pesar del precio más barato de Turquía o Egipto prefieren el producto europeo por las garantías que les da”

edición de Fruit Attraction Sao Paulo, Egipto era el país con mayor número de empresas expositoras. ¿Por qué será?

En cuestión de tres años, Egipto se ha apoderado del mercado que los cítricos españoles han trabajado durante más de 15 años. Esto es algo que se ha constatado en la feria y que muchos profesionales brasileños nos han comentado: Egipto ha desbancado a España como principal suministrador cítrico.

MF. ¿Cómo ha sido posible esta ascensión tan rápida?

GG. Este avance se ha debido en gran parte al acuerdo bilateral Egipto-Mercosur (Mercado Común del Sur fundado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) mediante el cual se ha establecido el ‘arancel cero’ para los cítricos egipcios. La ausencia de aranceles ha hecho que los cítricos egipcios sean más competitivos que los españoles. Nuestros cítricos, además de aranceles y costes de producción más altos, están sujetos a regulaciones fitosanitarias impuestas por la Unión Europea que Egipto no cumple. Todo esto, al final, encarece y limita las exportaciones españolas restando competitividad ante Egipto.

Otro dato relacionado con este tema que he observado en esta feria y que me ha sorprendido ha sido ver marcas españolas muy



Ginés García ha sido uno de los representantes de los exportadores murcianos presentes en la primera edición de Fruit Attraction Sao Paulo. / HISPA GROUP



La ‘huerta murciana’ está muy presente en el porfolio de Hispa Group. / HG

“Si hace unos años, Turquía y Marruecos se consideraban los principales competidores de los cítricos españoles, ahora se une un tercero, Egipto, que es más preocupante que los dos primeros”

reconocidas en los stands de las empresas egipcias. Es decir que son cítricos producidos y empaquetados en Egipto a petición de empresas españolas que cuentan con acuerdos con productores en el país norteafricano o directamente tienen terrenos de cultivos propios.

Algunos clientes también nos han comentado el tema del precio como motivo de este avance. Si la caja de naranja egipcia se vende a 8\$, la española cuesta 14\$. Es por eso que nuestros cítricos se han orientado a un segmento de mercado que valora la calidad y las garantías que ofrece España en seguridad alimentaria.

Así pues, esta es la realidad que nos hemos encontrado en nuestro viaje a Brasil: la caída del volumen de exportación cítrica en el mercado brasileño. Una tendencia que, desgraciadamente, se mantendrá en los próximos años.

MF. ¿Qué podemos decir del avance de Egipto como proveedor de frutas y hortalizas en el plano internacional?

GG. Su avance es imparable. En Europa, por ejemplo, su irrupción es clara, y no sólo en el tema de cítricos, en patata también está resultando un duro competidor. Fuera del continente europeo, además de Brasil, en Canadá también ha entrado muy fuerte. Si hace unos años Turquía y Marruecos se consideraban los principales competidores de los cítricos españoles, ahora se une un tercero, Egipto, que personalmente opino, es más preocupante que los dos primeros.

MF. La uva de mesa es otro de los productos estrella de la oferta frutícola murciana y también de Hispa Group. En este producto, ¿Egipto se considera un competidor a tener en cuenta?

GG. Efectivamente, Egipto también produce uva de mesa, pero son variedades con pepita, por lo que no compite con la uva de mesa de Murcia, líder en la producción de variedades sin pepita.

No obstante, después de haber visto su sigiloso avance en otras producciones y haciendo uso del refranero español: “cuando veas las barbas de tu vecino recortar, pon las tuyas a remojarse”. Mejor no perderlos de vista.

MF. Después de haber recibido este ‘baño de realidad brasileño’, ¿Hispa Group se plantea cambios en su estrategia comercial?

GG. En principio no. Vamos a seguir apostando por la defensa del producto español y europeo, que son los verdaderos garantes de la calidad y la seguridad alimentaria, algo de lo que los países terceros adolecen. De hecho, ya hay algunas cadenas de supermercados en Europa del este y otras regiones europeas, en las que Hispa Group está bien asentada, que a pesar del precio más barato de Turquía o Egipto, prefieren el producto europeo por las garantías que les da. ¡Este es el camino a seguir!

DAVID PORTA / Director de Estrategia de Negocios y Exportación de Grupo Giró

“Un envase adecuado ayuda a preservar la frescura de las frutas y hortalizas”

En esta entrevista David Porta, director de estrategia de negocios y exportación de Grupo Giró, habla sobre las diferentes virtudes, características y estrategias del envasado y de su contribución a la economía circular.

■ ÓSCAR ORTEGA. BARCELONA.

Murcia Fruits. *El envasado, ¿qué papel juega en la sociedad?*

David Porta. Las últimas proyecciones de las Naciones Unidas sugieren que el número de habitantes del planeta podría llegar a alrededor de 8.500 millones en 2030 y 9.700 millones en 2050. Eso supondrá un aumento significativo en la demanda de alimentos para 2050 con el consecuente incremento en la cantidad de frutas y hortalizas que se deberán producir, distribuir y almacenar.

Los expertos coinciden en que el desafío principal será el de producir más alimentos con menos recursos naturales, asegurando precios competitivos y reduciendo el desperdicio al máximo. Una vez más, la tecnología y la innovación jugarán un papel importantísimo en mejorar la cadena de valor del sistema alimentario para conseguir este reto.

Es aquí donde el envasado desempeña un papel crucial en proteger, preservar y facilitar que los alimentos lleguen a los consumidores en condiciones óptimas. Pero el envasado, si no se recoge y se recicla, puede plantear problemas para nuestro planeta como las emisiones de gases de efecto invernadero; agotamiento de recursos fósiles; contaminación del medio ambiente; incremento de los residuos en vertederos, en la naturaleza y en los océanos; o problemas en conseguir un modelo de reciclaje que sea real y efectivo.

La producción mundial de plástico alcanzó los 400 millones de toneladas métricas en 2022. Sabemos que el reciclaje y la reutilización de los envases son parte de la solución, pero a pesar de los esfuerzos y las crecientes iniciativas de la industria, en la actualidad solo se recicla el 9% del plástico total. Si bien el plástico puede proteger los alimentos, generalmente se fabrica a partir de materiales de origen fósil, utilizando recursos finitos y acelerando el cambio climático.

MF. *¿Granel? Ventajas e inconvenientes.*

DP. La creciente conciencia ambiental y la necesidad de reducir los residuos plásticos han llevado a repensar la forma en que distribuimos, almacenamos y consumimos los productos centrándonos toda la atención en la búsqueda de soluciones que minimicen el impacto ecológico. En este sentido, el granel se presenta como una de las opciones preferidas al ofrecer una respuesta directa al problema global de los residuos al eliminar el envase en sí mismo. Pero la realidad es que existen muchos inconvenientes que acompañan al granel como, por ejemplo: el riesgo de contami-

“El envasado desempeña un papel crucial en proteger, preservar y facilitar los alimentos”

“Los envases eficientes también facilitan la logística y el transporte de productos frescos”

nación cruzada debido a la manipulación constante de los productos por parte de los clientes; la posible afectación en la vida útil de los alimentos debido a la exposición directa de microorganismos que afectan a la calidad de la fruta y hortaliza; las complicaciones en el transporte y almacenamiento, especialmente para productos perecederos; la falta de información sobre el producto; el aumento de tiempo y esfuerzo por parte de los consumidores durante el proceso de compra; o la falsa creencia de que el granel elimina el envase por completo, pues el consumidor necesita algún sistema en el punto de venta para el transporte de la fruta o la hortaliza, y es aquí donde aparecen de nuevo las bolsas de transporte de un solo uso que incluso



David Porta, director de Estrategia de Negocios y Exportación de Giró. / GIRÓ

contienen más plástico que el que podemos encontrar en la fruta o hortaliza que ya viene envasada.

MF. *Entonces, ¿es realmente el envase el problema o es parte de la solución?*

DP. Es innegable que el envase para frutas y hortalizas desempeña un papel fundamental en la cadena de suministro alimentario, brindando una serie de beneficios que van más allá de la simple protección del producto.

Un envase adecuado contribuye en gran medida a preservar la frescura de las frutas y

hortalizas. Proporciona una barrera protectora contra factores externos como la humedad y el aire, que pueden acelerar la descomposición de los alimentos. Además, el envasado ayuda a mantener las condiciones óptimas de almacenamiento, asegurando que los productos lleguen al consumidor final en su mejor estado y reduciendo así el desperdicio alimentario.

MF. *¿Qué otras funciones desempeña?*

DP. El envasado también desempeña un papel fundamental

“Llevamos muchos años presentando soluciones de envasado más sostenibles y circulares”

en garantizar la seguridad alimentaria protegiendo los productos contra la contaminación microbiana y física durante el transporte y la exhibición en el punto de venta. Los envases bien diseñados y preparados para cumplir con su función nos ayudan a prevenir la propagación de patógenos y garantizan que los consumidores adquieran productos seguros y saludables.

No podemos olvidar que los envases eficientes no solo protegen, sino que también facilitan la logística y el transporte de productos frescos. Las cajas, las bolsas, el enmallado o cualquier otro envase para fruta y hortalizas, nos permiten una manipulación más sencilla y segura durante el transporte. Esto se traduce en una cadena de suministro más eficiente y en la reducción de pérdidas por daño en los alimentos.

Además de todo esto, el envasado también desempeña un papel crucial en la presentación y la diferenciación de productos. Los envases atractivos y más llamativos pueden atraer la atención de los consumidores, destacando la frescura y la calidad de los productos y fomentando su consumo.

Por último, hay que destacar la superficie orientada a la comunicación o el marketing. Una ventaja clara de los envases es que nos permiten dedicar un apartado que nos permita defender la calidad del producto que contienen en su interior, explicar su origen, sus características o incluso explicar la composición de los materiales utilizados en el propio envase para promover su reciclaje. Cada vez son más los envases que indican en la etiqueta el contenedor en el que deben depositarse al final de su vida útil. Sin una comunicación adecuada, los consumidores podrían confundirse y contaminar todo el circuito de reciclaje. Por lo tanto, si la idea es incrementar el reciclaje o la reutilización, el envasado y el ecodiseño juegan un papel trascendental en la transición hacia una economía circular.

MF. *Continúe con el ecodiseño...*

DP. El ecodiseño consiste en diseñar productos y servicios sostenibles, que minimicen el impacto ambiental durante todo su ciclo de vida. Esta filosofía pretende incorporar la variable ambiental como un criterio más, al igual que lo es el coste o la calidad, a la hora de tomar decisiones en el proceso de diseño de los productos y servicios, teniendo en cuenta cada una de las fases de su ciclo de vida, desde su producción, hasta su eliminación. En ese sentido, Giró lleva muchos años aplicando estrategias de ecodiseño y lanzando al mercado soluciones de envasado más sostenibles y circulares, dando respuesta a las demandas de sus clientes, a las necesidades del planeta y al cumplimiento legal que establece la UE en su estrategia sobre Economía Circular, donde fija para el año 2030 un objetivo muy ambicioso en el que todos los envases que se comercialicen en la unión europea deben ser compostables, reutilizables o reciclables.



La malla es la base perfecta para el envasado sostenible para fruta y hortaliza. Ejemplo de ello son los nuevos envases celulósicos con certificación FSC que garantiza que provienen de bosques con una gestión forestal sostenible. / GG

CITROPOST



Postcosecha del limón

España es el principal productor europeo de limón y líder mundial en exportaciones del fruto en fresco. Estos mercados tienen unos elevados requerimientos de calidad y seguridad alimentaria y el cumplimiento de estos exigentes estándares es la principal causa del éxito comercial del limón español. Citrosol es la empresa líder aportando soluciones postcosecha al sector exportador del limón. Trabajamos codo con codo con nuestros clientes, aportándoles todo nuestro know-how, el mejor servicio técnico y un asesoramiento personalizado para que el limón llegue a la máxima calidad al consumidor final, ayudando con ello, a su vez, a combatir de forma tangible el desperdicio alimentario.

La actual es una campaña caracterizada por una elevada producción tanto de limón cv. Fino como de cv. Verna, el cual está a punto de empezar su campaña solapándose con los últimos stocks de Primoflori. A este contexto de exceso de oferta, se le unirá en pocas semanas el limón importado del hemisferio sur. Ante este escenario tan exigente y competitivo, las diferencias vienen marcadas por los pequeños detalles, por lo que hay que prestar especial atención a cada etapa del proceso, desde la recolección hasta el mismo momento de expedición de la fruta; y es aquí donde nuestras soluciones y equipos aportan alto valor tecnológico a la confección y comercialización del limón.

Recolección cuidadosa de la fruta en campo: Seleccionar partidas de fruta que no hayan sufrido cambios bruscos de temperatura, sin daños externos y evitando recolectar la fruta tras un período muy húmedo y/o tras lluvias intensas. En el almacén se ha de tratar de forma urgente en drencher o en línea el limón (extremar las precauciones en caso de pre-calibrar), para luego transferir lo antes posible a condiciones de desverdización o frigoconservación.

Selección y lavado de la fruta: La selección debe ser muy cuidadosa. Del mismo modo, un correcto lavado re-

sulta indispensable para eliminar la suciedad del campo, reducir la concentración de plaguicidas y eliminar los restos de materia orgánica adheridos a la piel de los frutos y que, además de ensuciar la línea, nos impedirán tratar y recubrir la fruta correctamente. Para ello, disponemos de una gama de detergentes especialmente indicados, como **Detersol-Bio** (para limones ecológicos).

Tratamiento fungicida: La elección de las materias activas a emplear es un punto crítico, así como los diferentes puntos de aplicación posibles (drencher, línea y cámara). Los mecanismos de acción de los fungicidas son diversos y hay que tener en cuenta comparativamente su efectividad en limón con cada una de las enfermedades fúngicas. Nuestra Gama de fungicidas engloba todas las m.a. necesarias para el control postcosecha de los principales patógenos que afectan al limón, incluyendo productos certificados para agricultura ecológica con elevada eficacia como el tratamiento combinado **Fung-Cid BIO Bna + Citroside®-Plus**.

Tratamientos para la protección de la piel y la reducción de los daños por frío: El limón es de los cítricos más susceptibles al frío y, aunque estos daños se pueden producir en campo, también durante su vida postcosecha se podrían originar -y/o agravar- con un mal manejo del frío en la cámara de conservación y/o el transporte. Por otro lado, en todos los finales de campaña del limón cv. Fino, como en el que nos encontramos, tenemos frutos con un elevado grado de madurez, lo que hace que la fruta esté más susceptible a todo tipo de manchado por senescencia u otras causas. Si a esto le sumamos unas condiciones climatológicas en las que hay cambios bruscos de temperatura, fuertes y cálidos vientos y consecuentemente bajas humedades relativas, todo ello provoca mayores deshidrataciones y desequilibrios hídricos en el limón, lo que aumenta aún más si cabe la susceptibilidad de los frutos al manchado.



Los tratamientos postcosecha pueden ayudar a mitigar y reducir estos daños ocasionados por senescencia y bajas temperaturas: el uso de recubrimientos especialmente indicados, tratamientos fitoprotectores y fitorreguladores autorizados para su uso en postcosecha, tienen un efecto contrastado en la atenuación de este tipo de daños. Un ejemplo de ello es **Citroprotect-Plus**: formulado que protege la piel de la fruta controlando, o reduciendo, la aparición de fitotoxicidades, y desórdenes fisiológicos que se manifiestan en forma de manchados. En cuanto a recubrimientos, Citrosol dispone de una completa Gama para el limón, donde queremos destacar: Recubrimientos **Sunseal®** y **Sunseal® Vegan** (para envíos a destinos lejanos); **Gama Plantseal®**: (recubrimientos de origen 100% vegetal, indicados y certificados para uso vegano y en Agricultura ecológica, que aportan un excelente control de las pérdidas de peso y de los daños por frío).

Daniel Tormo

DEPARTAMENTO TÉCNICO DE CITROSOL

CITROPOST es una publicación elaborada íntegramente por el Departamento Técnico de CITROSOL, con el objetivo de impulsar el conocimiento en POSTCOSECHA. En CITROSOL realizamos una labor de investigación constante con el mayor rigor científico, prueba de ello son estas publicaciones que, con la ayuda de **Valencia Fruits**, compartiremos con sus lectores.

El Gobierno murciano apuesta por la transición sostenible y la digitalización del sector

El IMIDA desarrolla once proyectos de I+D+i para transformar el sector agroalimentario, que cuentan con una subvención de 1,1 millones de euros

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El Gobierno regional, a través del Instituto Murciano de Investigación y Desarrollo Agrario y Medioambiental (IMIDA), desarrolla once proyectos de investigación, subvencionados con 1.105.000 euros, para fomentar la transición sostenible y digital del sector agroalimentario, a través de la transferencia del conocimiento y la aplicabilidad de la tecnología y la innovación en el sector.

La consejera de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca de la Región de Murcia, Sara Rubira, aseguró, durante el acto de presentación del pasado febrero, celebrado en el IMIDA, que “a través de los proyectos, relacionados con el cambio climático, la mejora genética y la sanidad vegetal, pretendemos transformar el sector agroalimentario regional gracias a la aplicación de la ciencia, la tecnología y la innovación”.

Los proyectos se enmarcan en el Plan Complementario de



Rubira durante su participación en la jornada Agroalnext en el IMIDA. / CARM

El objetivo de los proyectos es fomentar la transición sostenible y digital del sector agroalimentario a través de la transferencia del conocimiento y la aplicabilidad de la tecnología y la innovación

Los proyectos forman parte del Plan Complementario de Agroalimentación (Agroalnext)

del IMIDA para presentar sus proyectos.

■ COLABORACIONES

La Región de Murcia interviene en las siete líneas de trabajo en las que está conformado el plan, en el que participa junto con las comunidades de Navarra, La Rioja, Comunitat Valenciana, Aragón, Extremadura y Asturias.

Sara Rubira explicó que “para implementar todas estas soluciones y transformación es clave la colaboración entre regiones y la transferencia del conocimiento y la tecnología generada al sector”.

Entre los objetivos específicos de Agroalnext destacan los de fomentar la producción primaria sostenible, reducir las emisiones y gases de efecto invernadero, potenciar la transferencia de tecnología y la economía circular y desarrollar alimentos innovadores y seguros. Además, tiene como meta la transición digital del sector con el fin de mejorar la productividad de los cultivos, la mejora de infraestructuras y los equipos de I+D+i. La Región de Murcia participa en dos de los ocho planes complementarios que se desarrollarán a nivel nacional: el de Agroalnext y el de Ciencias Marinas.

Agroalimentación (Agroalnext) y cuentan con una inversión total en la Región de Murcia de 8,5 millones, aportados por el ministerio de Ciencia e Innovación y cofinanciados con fondos Next Generation de la UE y del Gobierno regional, que aporta 3 millones de euros.

La titular de Agricultura aseguró que “el sector agroalimentario es clave en la economía regional, por lo que tenemos que avanzar hacia su sostenibilidad y digitalización con la finalidad de impulsar su eficiencia y competitividad”.

El IMIDA, junto al CEBAS, es el organismo encargado de liderar en la Región de Murcia el plan Agroalnext, que cuenta con la participación de la Universidad de Murcia (UMU), la Politécnica de Cartagena (UPCT), la Universidad Católica San Antonio (UCAM) y el Instituto Español de Oceanografía (IEO), muchos de los cuales participaron en la jornada celebrada en las instalaciones

JESÚS LÓPEZ BAQUERO / Director territorial de Agroseguro en la Región de Murcia

“En los últimos cinco años, todas las magnitudes del seguro agrario han crecido en cifras muy importantes”

El director de Agroseguro en Murcia analiza los datos de siniestralidad en la Región y los cambios que se producen en el aseguramiento para cubrir los riesgos en el actual contexto. Todas las magnitudes y parámetros continúan creciendo en esta zona productora y constituyen una “muestra inequívoca del valor que el sector murciano le da a la herramienta del seguro agrario”, señala Jesús López.

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Murcia Fruits. El año 2023 se cerró con cifras históricas de siniestralidad a nivel nacional. ¿También en Murcia?

Jesús López. La Región de Murcia también alcanzó récord de indemnizaciones abonadas, con algo más de 105 millones de euros, una cifra muy elevada, que incluso supera en un 14% al año 2022. Fueron numerosas las producciones murcianas que registraron daños elevados, como los frutales, con 45,5 millones en indemnizaciones, provocados en su mayoría por siniestros por pedrisco y falta de cuajado, o los cítricos, con 30 millones abonados a los citricultores asegurados. Sin olvidar los daños en el conjunto de las hortalizas, con más de 12 millones, la uva de mesa, los frutos secos, los herbáceos, la uva de vino, la cereza... hasta superar las 70.000 hectáreas siniestradas en total durante 2023 en Murcia. No puedo olvidar los siniestros pecuarios, que se producen de forma diaria. En total, en 2023, los ganaderos murcianos asegurados registraron daños por valor de 2,3 millones de euros.

MF. Ha citado a los cítricos, una producción que se encuentra en plena campaña de aseguramiento.

JL. Sí, desde el pasado 1 de marzo. El seguro de cítricos ha adelantado su inicio de suscripción para favorecer la contratación con tiempo suficiente para cubrir posibles siniestros tempranos, ya que la cobertura de los riesgos de pedrisco y de los riesgos excepcionales se ha adelantado al 1 de abril y, además, en caso de necesidad, se admite



Jesús López constata la importancia del seguro agrario para el sector. / ARCHIVO

modificación posterior de la póliza. Fueron cambios de gran relevancia ya que los citricultores tienen garantizada la cobertura de los daños provocados por las tormentas de pedrisco durante más días y desde una fecha más temprana. En concreto, 19 días más.

MF. ¿Por qué durante abril ya se sufren tormentas de pedrisco?

JL. Hay tormentas de pedrisco en cualquier momento del año, y en cualquier latitud de la geografía española, y sin duda en el Mediterráneo. Los daños

de pedrisco ya no se concentran en una determinada época del año, la actual realidad climática es impredecible, lo que complica —sin duda— la actividad a la intemperie que realiza nuestro sector primario. Lo podemos comprobar repasando la primavera de 2023: mientras que los cereales o el almendro sufrían profundos daños por sequía, se registraron hasta ocho episodios de pedrisco entre mediados de mayo y finales de junio en la Región. Sin olvidar que en 2024 ya hemos sufrido las primeras

“La Región de Murcia también alcanzó en el año 2023 un récord de indemnizaciones abonadas, con algo más de 105 millones”

“La actual realidad climática es impredecible, lo que complica la actividad a la intemperie que realiza el sector primario”

tormentas en explotaciones frutales de Cieza o Jumilla.

MF. Adelantar el aseguramiento, por ejemplo, de los cítricos, ¿obliga a tener para entonces una expectativa de producción?

JL. Para poder contratar la póliza, es necesario considerar, entre otros factores, la media de los rendimientos obtenidos durante los años anteriores, pero el adelanto en las fechas de contratación también ha conllevado una flexibilización de las posibilidades con las que cuenta un citricultor para adaptar la póliza a las necesidades que se presenten en el desarrollo de la campaña, que, en el caso de los cítricos, es muy larga.

MF. Es decir, si durante la campaña se constata que la producción será mayor o menor de lo esperado, ¿qué se puede hacer?

JL. El seguro de cítricos ofrece varias posibilidades. Si

quiere aumentar su expectativa de producción, puede hacerlo en el seguro principal hasta el 15 de mayo. A partir de ese momento, también podrá hacerlo, pero a través del seguro complementario. Además, se pueden realizar altas de parcelas hasta el 15 de septiembre. Si sucede lo contrario, que necesita reducir el capital asegurado del seguro principal, hasta el 15 de junio se puede devolver hasta el 70% de la prima correspondiente al riesgo de pedrisco, y el 100% para el resto de los riesgos.

MF. El pedrisco no es una cuestión que sólo impacte en los cítricos. ¿Hay otros cultivos que aún estamos a tiempo de proteger durante estas fechas?

JL. La primavera es un momento clave para afrontar los meses de mayo, junio y el verano con más tranquilidad, porque se pueden suscribir los módulos de aseguramiento que protegen frente al pedrisco de numerosas producciones como el viñedo, los frutales o el olivar. Sin olvidar las hortalizas, que durante el año tienen diferentes momentos de contratación según cultivo, variedad, línea de seguro, así como los pecuarios o acuícolas, que permiten su contratación en cualquier momento del año.

MF. Ante esta situación tan complicada, ¿crece el aseguramiento en Murcia?

JL. Sin parar. En los últimos cinco años, todas las magnitudes del seguro agrario han crecido en cifras muy importantes. El capital asegurado alcanzó los 1.303 millones de euros en 2023, un 30% más que en 2019. Además, la superficie asegurada por el seguro agrario ha crecido en 10.000 hectáreas en estos cinco años, hasta rozar las 98.000 hectáreas aseguradas. Y esos incrementos también se reflejan en la producción asegurada, los animales asegurados, y también en los esfuerzos que realizan las administraciones públicas para apoyar la contratación. La suma de la subvención concedida por ENE-SA y la Región de Murcia —que acaba de anunciar un aumento del presupuesto para apoyar la contratación de pólizas durante este año— alcanzó de media el 45% del coste del seguro en 2023. Son muestras inequívocas del valor que el sector le da a la herramienta del seguro agrario.

Valencia Fruits donde y como quieras

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

BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

valencia fruits

Valencia Fruits y Anuario*

España: 195 Euros (IVA incluido)

Europa: 330 Euros

Resto países: 400 Euros

Anuario Hortofrutícola

Suscriptor VF: 35,00 Euros (+envío)

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

(Anotar X en la forma elegida)

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

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

EMPRESA: _____

DE ACTIVIDAD: _____ DNI/NIF: _____

CON DOMICILIO EN: _____ CP: _____

CALLE: _____ NÚMERO: _____ TEL: _____

E-MAIL: _____

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

BANCO/CAJA: _____ IBAN Nº _____ Firma _____



El servicio de información hortofrutícola más completo y riguroso