citrosol
stay fresh with innovation
Más información en contraportada

10 Cítricos Castellón
La planta solar proyectada en Onda-Alcora acabaría con una zona citrícola de gran valor

AgroBank

valencia fruits

7 de mayo de 2024 • Número 3.066• Año LXII • Fundador: José Ferrer Camarena • 4,75 euros • www.valenciafruits.com

SEMANARIO HORTOFRUTICOLA FUNDADO EN 1962

La venta de tomate español a los propios países de la Unión Europea ha descendido un 43% en un periodo de diez años. / ARCHIVO

La competencia debilita al sector del tomate español

El sector pierde cuota de mercado ante el aumento de la importación de países terceros

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.
La fuerte competencia generada por los envíos procedentes de países terceros están transformando y debilitando el potencial del tomate español, que no deja de perder cuota de mercado temporada tras temporada. El sector está viviendo una situación de vulnerabilidad, de indefensión ante el abultado incremento de las importaciones que se ha vivido durante los últimos diez años, especialmente procedentes de Marruecos, y la afección del virus rugoso en las dos campañas anteriores. La conjunción de ambos factores ya ha obligado al sector a reducir la mano de obra y a cambiar de variedades.

Las cifras son elocuentes. Desde el año 2014, la compra de tomate procedente de terceros países en el mercado de la Unión Europea ha crecido exponencialmente, mientras que la venta española de este producto a los propios países de la UE ha descendido un 43%.

Las miradas del sector apuntan hacia el tomate marroquí, cuyas exportaciones al mercado comunitario se han incrementado un 42% durante los últimos diez años, y un 221% al mercado español, creciendo de las 18.045 toneladas en 2014 a 57.926 toneladas en 2023, según los datos de Aduanas procesados por la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas y Hortalizas (Fepex).

Ante el incremento de los envíos de tomate marroquí, desde Fepex señalan que el régimen de precios de entrada, cuya finalidad es garantizar unos precios mínimos en el mercado comunitario de importación, no está siendo efectivo debido a las concesiones realizadas a Marruecos en el método de cálculo del valor estándar de importación.

Además del caso de Marruecos, Turquía se está posicionando como otro segundo actor de relevancia que ha ganado cuota de mercado durante los últimos años en detrimento del producto español. Según los últimos datos disponibles del ministerio de Agricultura, este país ha pasado de exportar 10.511 toneladas de tomate en el ejercicio 2013 a la UE a 87.571 toneladas en la última campaña, lo que supone un incremento del 39,9% respecto a la media de las últimas cinco temporadas.

En este contexto, 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 está viendo desplazado del mercado comunitario ante el incremento de las importaciones procedentes de países terceros.

El malestar está aflorando también en otros países productores comunitarios. Y en esta línea, agricultores dedicados al tomate de Francia organizaron el pasado 26 de abril, en supermercados de distintas ciudades del sur del país, actos para protestar por la mayoritaria presencia de tomate marroquí en los lineales, que no cuentan con un etiquetado claro sobre el origen del producto, "una situación favorecida por los acuerdos aduaneros ineficaces y por una legislación sobre el origen de las frutas y hortalizas insuficiente para una buena información a los consumidores", según informó en un comunicado la AOP Tomate et Concombre de France y Légumes de France.

Más información en pág.3

MAF RODA AGROBOTIC
www.maf-roda.com

Esta semana

6 Artículo de opinión de Cirilo Arnandis: "La mejor herramienta"

7 El brócoli y la manzana, los productos hortofrutícolas preferidos por los europeos

8 Mediterranean Combo: solos avanzamos más rápido, pero juntos llegamos más lejos

10 El ministerio de Agricultura autoriza el uso de sulfoxaflor para tratar la mosca blanca en el kaki

11 El clima da un ligero respiro a los agricultores en el inicio de 2024

Heladas y pedrisco rebajan las buenas previsiones iniciales para la campaña de fruta de verano española

12 La superficie sembrada de ajo en España descenderá esta campaña un 16%

13 Previsiones de producción de cítricos del hemisferio sur para la campaña 2024

ÍNDICE

Agrocomercio: 3
Agrocultivos: 10
Agrocotizaciones: 14
Empresas: 19

DECCO
More. Beautiful. Fresh.

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: IMPRICAV

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

Empresa Asociada:
5 al día frutas y hortalizas frescas

TribunaAbierta

Agua de todos y para todos

Por GONZALO GAYO

España es el país más árido de la Unión Europea y los agricultores sufren las consecuencias. La factura de la sequía en España superó el pasado año los 5.500 millones en daños. En los próximos 25 años el incremento de temperaturas afectará al 70% del territorio. Lo sufrirá especialmente la agricultura pero también la economía y una España vaciada que sufre en silencio por sobrevivir con camiones cisternas en poblaciones como Ares en Castellón o en el sur de Alicante, entre otras.

España e Italia lideran las pérdidas sufridas por la sequía en Europa, con casi la mitad del total. El Gobierno lo sabe y Bruselas también, siendo urgente diálogo y soluciones que permitan aprovechar el agua que arrojamos al mar para luego desalarla.

La Agencia Europea de Calificación Scope Group estima que el coste de la sequía podría costarle a España e Italia 4,6 y 10 billones de euros, respectivamente, hasta 2050 con la pérdida de un 8,3% del PIB durante este periodo. Es por ello que las inversiones necesarias para resolver el problema quedarían plenamente amortizadas.

Según datos de Greenpeace, en 2050, 27 millones de españoles vivirán en zonas de estrés hídrico mientras National Geographic sentencia que España va a sufrir en 2040 graves problemas de distribución de agua y será uno de los países más secos del mundo.

Los datos anuncian una realidad preocupante que obliga a trabajar en las soluciones sabiendo que el agua en España es de dominio público y de todos los españoles, y cuya gestión recae en el Estado. Y lo más sorprendente es que agua hay de sobra pero somos incapaces de distribuirla por falta de diálogo de un bien de todos y para todos.

Conviene no olvidar que España es la cuarta economía agroalimentaria de la UE y aporta el 9,2% del PIB nacional, el 11,4% del empleo y el 17,5% de las exportaciones de bienes. Nos jugamos demasiado para seguir cruzados de brazos, sin dar respuesta a los problemas que afectan y sufrirán con rigor las futuras generaciones.

Gran parte de la riqueza agroalimentaria se gesta en la cuenca mediterránea siendo la zona más afectada por las sequías. De hecho, los primeros camiones cubas para abastecer a la población recorren hoy el interior de la provincia de Castellón, mientras al sur de Alicante se disparan todas las alertas por la escasez de agua, que pone en riesgo cosechas y arbolado.

En Ares del Maestrat acaban de declarar la emergencia hídrica lanzando un SOS a la Generalitat valenciana mientras en las cuencas del Segura, Guadalquivir o Guadiana se preparan para lo peor por la escasez de agua de cada al verano. Urge dar soluciones que permitan a España afrontar un futuro distinto al que auguran los informes si seguimos de brazos cruzados. El agua debe ocupar un lugar preferente en la agenda política y social para consensuar acuerdos que den unas respuestas que hoy se las lleva el viento.

La buena noticia es que hay agua de lluvia suficiente para atender las necesidades pero somos incapaces de distribuirla. España es el segundo país de Europa que más aportaciones de agua recibe al año en cortos periodos de tiempo y con una cantidad aproximada de 350.000 hm^3, por detrás de Francia con unos 500.000 hm^3. Sin embargo, preferimos echarla al mar cuando llegan las lluvias torrenciales para luego desalarla. Somos así de geniales, que le vamos a hacer.

Nuestro problema es la falta de valentía y capacidad para una planificación y distribución que permita trasvasar el agua excedentaria en el tiempo adecuado en vez de echarla al mar para luego desalarla y llevarla en buques cisterna allí donde no llega. Un absurdo impropio de un país avanzado en el que un 70% de su territorio sufrirá la desertización. Con los daños que nos ahorramos en un año de sequía pagaríamos el mejor sistema para aprovechar cada gota con la IA, Big Data y trasvases entre las cuencas hidrográficas.

El pasado febrero Cataluña alertaba de la sequía y anunciaba el traslado de buques cisterna con agua de la desaladora de Sagunto a Barcelona, mientras a finales del mismo mes en Aragón la crecida del Ebro, con más 1600 m^3/s de caudal, se desbordaba como cada año, ocasionando millones de pérdidas y el vertido al mar del agua que necesita el sur de Alicante, el interior de Castellón y Barcelona. Su aprovechamiento llenaría embalses en el sureste y pondría fin a la agonía de la España seca si hubiera un poco de cordura.

Los informes de expertos señalan que el agua de lluvia anual que recogen los ríos está en torno a los 110.000 hm^3 y los consumos anuales son unos 21.500 hm^3. Quedarían 89.500 hm^3 para caudales ecológicos que son unos 41.000 hm^3 mientras se vierten al mar unos 48.500 hm^3 anuales en vez de distribuirlos conectando las diferentes cuencas hidrográficas.

España prefiere llevar agua a Cataluña en barcos desde Valencia con el agua vertida del Ebro al mar y desalada a pocos kilómetros de su desembocadura en Sagunto. Toda una proeza de la sinrazón y ejemplo único en el mundo del nivel de quienes gobiernan por estos lares.

Por si le faltaba poco a esta España de pandereta, el Govern de Cataluña contribuye rechazando la propuesta que varios colegios profesionales ofrecían para interconectar la red de aguas del Ebro en el Camp de Tarragona con la red metropolitana de Barcelona. El objetivo era formar un "corredor de agua" más "flexible" y resiliente", pero el conseller catalán asegura que "no es una solución actual para la sequía". Fin de la cita, cuando durante años no han invertido lo que tocaba.

El broche de oro lo acaba de poner el Ayuntamiento de Barcelona tras anunciar la brillante idea de destinar 400.000 euros, para quien ofrezca ideas que resuelvan el problema del agua siempre y cuando no se hable de trasvases. Enrocados en sus propias contradicciones se dedican a despistar al ciudadano con ocurrencias para el Guiness poniendo de manifiesto cuan lejos está el sentido común a la hora de afrontar los verdaderos problemas. No caen en la cuenta que a lo mejor el problema son quienes gobiernan por su falta de capacidad para dar soluciones.

Esta semana el Govern catalán valorará la situación de los embalses tras las recientes lluvias y decidirá si levanta la emergencia por sequía en el sistema Ter-Llobregat, que abastece el área metropolitana de Barcelona y parte de Girona. Probablemente así sea antes que hacer el ridículo mundial de los buques cisterna cuando vierten al mar lo que no está escrito y las lluvias llegaron en el momento oportuno.

En el resto del mundo civilizado se avanza en trasvases e inversiones que permiten el aprovechamiento de cada gota de agua frente al reto del cambio climático, sin más discusión que la aprobación de los mejores proyectos técnicos, con especialistas y apoyo de las nuevas tecnologías y la digitalización, para garantizar la mayor eficacia y eficiencia en la toma de decisiones.

Por estas tierras, el presidente de la Generalitat valenciana, Carlos Mazón, se reunía la pasada semana con la ministra y secretaria general del PSPV-PSOE, Diana Morant, para entre otros temas, invitarla a la Mesa del Agua de la Comunitat Valenciana, creada para buscar soluciones a la escasez de recursos que sufre nuestro territorio. Invita también a participar a los actores políticos, agricultores, universidades y agentes sociales-económicos con el objetivo de "proyectar las necesidades que precisa esta tierra" en materia de agua e impulsar un Plan Hidrológico Nacional que resuelva los problemas que se nos vienen encima en los próximos años. Esperemos que prevalezca el interés de los ciudadanos y el servicio público para que en España haya un verdadero plan que dé respuestas antes de que sea demasiado tarde.

LA PLANTA BAJA — LUISFU

Agrocomercio

La vulnerabilidad del tomate español

El incremento de las importaciones procedentes de países terceros ya ha obligado al sector a reducir la mano de obra y cambiar de variedades

Según señala Fepex, el acuerdo de asociación que determina el régimen de precios de entrada no está siendo efectivo debido a las concesiones realizadas a Marruecos en el método de cálculo del valor estándar de importación para el tomate

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.
El tomate español vive una situación de vulnerabilidad, de "indefensión" ante el abultado incremento de las importaciones durante los últimos diez años, especialmente de Marruecos, y la afección del virus rugoso en las dos campañas anteriores que ya ha obligado al sector a reducir la mano de obra y cambiar de variedades.

Desde el año 2014, la compra de tomate procedente de terceros países en el mercado de la Unión Europea ha crecido exponencialmente, mientras que la venta española de este producto a los propios países de la UE ha descendido un 43%.

Las miradas del sector apuntan hacia el tomate marroquí, cuyas exportaciones al mercado comunitario se han incrementado un 42% en los últimos diez años, y un 221% al mercado español, creciendo de las 18.045 toneladas en 2014 a 57.926 toneladas en 2023, según los datos de Aduanas procesados por la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas y Hortalizas (Fepex).

Ante estos números, el tomate español ha quedado "indefenso", ha asegurado el presidente de la federación de productores, José María Pozancos, quién ha situado al país vecino como uno de los actores "importantes" que ha provocado la pérdida nacional de cuota de mercado.

Y una de las características definitivas es el régimen de precios de entrada, ha advertido Pozancos. Este régimen, cuya finalidad es garantizar unos precios mínimos en el mercado comunitario de importación, según indica Fepex, no está siendo "efectivo" debido a las "concesiones" realizadas a Marruecos en el método de cálculo del valor estándar de importación.

El presidente de Fepex retrotrae el inicio de esta problemática al ejercicio 2013, primer año después de la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación entre la UE y el país magrebí, cuando, según ha detallado el representante de la federación, se modificó el método del cálculo del valor de la importación a tanto alzado, un cambio que asegura "no está contemplado en el Acuerdo".

A partir de ese momento, los precios de entrada se fijaron exclusivamente considerando el tomate redondo, es decir, el de precio "más bajo", por lo que en esa "cesta" entran todos los tomates de otras categorías, y "el sistema de protección del mercado se anula", ha recalcado José María Pozancos.

Las importaciones de tomate marroquí al mercado español han crecido un 221% durante los últimos diez años. / ARCHIVO

Desde 2014, la compra de tomate de terceros países en la Unión Europea ha crecido exponencialmente, mientras que la venta española de este producto a los propios países de la UE ha caído un 43%

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 está viendo desplazado del mercado comunitario ante el incremento de las importaciones procedentes de países terceros.

EFECTOS DIRECTOS

Los efectos de este aumento de las importaciones se puede ver de forma directa en el trabajo del campo y en las empresas productoras, con la pérdida de mano de obra y el reemplazo de nuevas variedades.

"En diez años, hemos tenido que cambiar de forma increíble el porfolio de productos con los que trabajamos", ha explicado el director general de CASI, la cooperativa agrícola de tomate más grande de Europa, Juan Jesús Lara.

La forma de trabajar de esta cooperativa, que genera, según datos de su director general, en torno al 60% y el 70% del tomate que se vende en España y que cuentan con más de 2.000 hectáreas de producción, se ha visto obligada a transformarse debido a agentes externos como el alza de las importaciones y la incidencia del virus rugoso.

En este sentido, Juan Jesús Lara ha detallado que los costes de producción en determinadas variedades, como el caso de los tomate cherry, son "muy altos" y requiere mucha mano de obra.

"Hay cultivos que hemos ido abandonando (en España) y se están cultivando allí (en Marruecos)", ha reconocido el director general, que también ejerce como presidente del Comité Sectorial del Tomate de Fepex.

Ante esta circunstancia, las empresas se han visto en la necesidad de diversificar la producción de variedades en favor de aquellas que son más rentables por kilogramos y que requieren menos mano de obra. También han invertido en más robotización en los almacenes para suplir la bajada del personal.

En Canarias, una de las regiones productoras y exportadoras de tomate, también sufren las consecuencias del incremento de las importaciones, ejemplo de ello es que "sólo queden" cinco empresas dedicadas a esta labor.

El portavoz de la Federación Provincial de Asociaciones de Exportadores de Productos Hortofrutícolas de Las Palmas de Gran Canaria, Gustavo Rodríguez, ha mencionado la "dificultad" de competir a nivel productivo con terceros países que no cuentan con los mismos costes laborales y requisitos fitosanitarios.

EL CASO DE TURQUÍA

Además del caso de Marruecos, Turquía se posiciona como otro segundo actor de relevancia que ha ganado cuota de mercado durante los últimos años en detrimento del producto español. Según los últimos datos disponibles del ministerio de Agricultura, este país ha pasado de exportar 10.511 toneladas de tomate en el ejercicio 2013 a la UE a 87.571 toneladas en la última campaña, lo que supone un incremento del 39,9% respecto a la media de las últimas cinco temporadas.

Protestas en Francia

Productores de tomate de Francia organizaron el 26 de abril, en supermercados de distintas ciudades del sur del país, actos para protestar por la mayoritaria presencia de tomate marroquí en los lineales, que no cuentan con un etiquetado claro sobre el origen del producto, "una situación favorecida por los acuerdos aduaneros ineficaces y por una legislación sobre el origen de las frutas y hortalizas insuficiente para una buena información a los consumidores", según informó en un comunicado la AOP Tomate et Concombre de France y Légumes de France.

Ambas organizaciones ya denunciaron, en enero, que la importación de tomate marroquí ha crecido fuertemente en Francia, subiendo un 7,6% en volumen y un 27,5% en valor, en la última campaña de 2022/2023 respecto a 2021/ 2022, totalizando 424.690 toneladas y 168 millones de euros respectivamente, debido en gran medida a la ausencia casi total de controles arancelarios y la ausencia de protección del mercado comunitario. Las entidades exponían, además, que Marruecos está entre los países clasificados con "estrés hídrico elevado", que sufre en 2024 el sexto año de sequía, apuntando también que el desarrollo del riego previsto en el marco del Plan Marruecos Verde contribuirá a la sobreexplotación de la mayoría de las aguas subterráneas y del descenso alarmante de acuíferos.

Para la AOP, los bajos costes de la mano de obra en el país magrebí y la falta de claridad en el etiquetado del producto importado son también causa del aumento de la competencia.

Junto a las acciones llevadas a cabo este año, el sector del tomate de Francia, y de hortalizas en general, se han manifestado públicamente contra la competencia marroquí en diversas ocasiones. El 8 y 9 de septiembre de 2022, productores de Légumes de France llevaron a cabo distintas acciones de protesta en la región del Bouches-du-Rhône para denunciar "la competencia desleal de las producciones marroquíes". ■

Bruselas prolonga hasta fin de año la flexibilización de las reglas para dar ayudas al campo

La CE pone en marcha la revisión de los topes para las ayudas públicas 'de minimis'

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La Comisión Europea anunció el pasado jueves la prolongación hasta finales de año de ciertas disposiciones que flexibilizan las normas comunitarias sobre ayudas de Estado, con el objetivo de poder seguir dando apoyo hasta el próximo 31 de diciembre a los sectores de la agricultura, la pesca y la acuicultura.

Asimismo, la CE anunció una revisión para la agricultura de los topes para las ayudas públicas 'de minimis', aquellas que los países pueden conceder sin necesidad del visto bueno de la CE por su pequeña cuantía, tal y como habían reclamado esta semana gran parte de los ministros de Agricultura de los Veintisiete.

Bruselas indicó en un comunicado que se ha adoptado una enmienda al marco temporal de crisis y transición que flexibiliza las reglas sobre ayudas de Estado para prolongar seis meses, hasta fin de 2024, "ciertas disposiciones" de dicho marco "destinadas a abordar las persistentes perturbaciones de mercado" en la agricultura y la pesca.

El pasado 11 de abril, la Comisión ya informó de que estaba consultando a los países sobre esta prolongación. La decisión anunciada el jueves para retrasar la retirada progresiva del marco temporal de crisis y transición "permite a los Estados miembros proporcionar cantidades limitadas de ayuda a empresas activas" en la agricultura, la pesca y la acuicultura hasta el 31 de diciembre.

Los países podrán seguir dando a las compañías afectadas ayudas de hasta 280.000 euros en el sector agrícola y 335.000 euros en la pesca y la acuicultura. / ARCHIVO

La prolongación no incluye un incremento en el techo de las ayudas, por lo que los países podrán seguir dando a las compañías afectadas por la crisis o por las sucesivas sanciones y contrasanciones, también por parte de Rusia, hasta 280.000 euros en el sector agrícola y hasta 335.000 euros en la pesca y la acuicultura. La medida comunicada no afecta a las demás disposiciones del marco temporal de crisis y transición sobre ayudas de Estado.

En paralelo, la Comisión también informó de que ha puesto en marcha una revisión sobre el reglamento de las ayudas de Estado 'de minimis', aquellas que los países pueden conceder sin necesidad del visto bueno de la CE por su pequeña cuantía y porque se considera que no afectan a la competencia. Una mayoría de Estados miembros de la Unión Europea había apoyado la propuesta que Alemania presentó en la reunión de los ministros de Agricultura de los Veintisiete para elevar hasta los 50.000 euros el techo de esas pequeñas ayudas.

Bruselas ha justificado la puesta en marcha de la revisión "a la luz de la presión inflacionaria en años recientes y el actual contexto con, entre otros, altos precios de las materias primas que afectan al sector agrícola". En la actualidad, las normas permiten a los países proporcionar un apoyo público al sector agrícola de 20.000 euros por beneficiario (de hasta 25.000 euros si los Estados miembros tienen un registro central para registrar las ayudas 'de minimis') durante un periodo de tres años sin notificarlo previamente a Bruselas para que dé su visto bueno.

Las importadoras británicas temen el alza de costes por nuevos controles físicos

VF. REDACCIÓN.

Las empresas del Reino Unido que importan alimentos de la Unión Europea temen que sus costes se vean incrementados, en algunos casos en miles de libras anuales, debido a los controles físicos que han empezado a aplicarse después del Brexit, algunos de ellos desde el 30 de abril.

A principios de año, el Reino Unido inició estos controles a través de un sistema de tres fases, después de retrasos por la complejidad que ha supuesto la separación comercial por la salida británica del bloque europeo, votada en un referéndum celebrado en junio de 2016.

La primera de estas tres etapas consistió en exigir —desde enero— la certificación sanitaria para las importaciones de productos de origen animal de riesgo medio, como leche refrigerada, así como plantas o productos vegetales, mientras que el 30 de abril empezó a regir la segunda fase, que implica el control físico y de documentación de esos productos.

La tercera y última fase será a partir del próximo 31 de octubre, cuando ya entrará en vigor la obligación de presentar las declaraciones de seguridad y protección para todas las importaciones de la UE.

El exceso de burocracia puede incrementar en miles de libras los costes. / VF

El exceso de esta burocracia, que para muchas empresas que compran productos comunitarios supone la contratación adicional de expertos en importación y exportación, puede incrementar en miles de libras al año los costes de su mercancía.

Las empresas han advertido de que estos controles pueden afectar sobre todo a las empresas pequeñas y provocar que los aumentos de precios se trasladen a los clientes. John Davidson, copropietario de la empresa de flores Tom Brown Wholesale, señaló que esperaba que los controles le implique un coste a su negocio de entre 200.000 y 225.000 libras (232.000 euros y 261.000 euros, respectivamente) al año. "Por lo general, intentamos absorber todo lo que podemos, pero ese tipo de costes, simplemente no es posible absorberlo todo", indicó.

Además, Adriana Zalewska, que trabaja para el importador Kin Global Distribution, indicó que sus camiones a menudo transportan varios tipos de carne, lácteos y otros productos frescos, y que los nuevos controles añaden 1.300 libras más (1.508 euros) por envío.

"Esto significa que los precios de los alimentos en el Reino Unido tendrán que subir, ya que los costes se trasladarán a través de las cadenas de suministro. Nos preocupa que esto afecte directa e inmediatamente a las pequeñas empresas, como tiendas, distribuidores locales y empresas de importación, obligándoles a salir del mercado", agregó Adriana Zalewska.

La secretaria de Estado del Gabinete, Lucy Neville-Rolfe, señaló la semana pasada que los nuevos controles son esenciales para mejorar la bioseguridad del Reino Unido. "No podemos continuar con medidas temporales que dejan al Reino Unido expuesto a amenazas de enfermedades y que podrían causar un daño considerable a nuestros medios de vida, nuestra economía y nuestra industria agrícola", afirmó.

Valga ha recibido más de 12.000 visitantes y 90 expositores. / JO

Éxito de la Feria Agrícola de Valdejalón

JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.

La localidad zaragozana de Épila celebró el pasado fin de semana una nueva edición de Valga, la Feria Agrícola, Comercial y Ganadera de Valdejalón, que ha contado con 90 stands y más de 12.000 visitantes.

Con un amplio programa de actividades, como exposición de maquinaria agrícola o la degustación de manzanas, peras y otros productos variados, los objetivos de Valga son dar a conocer la producción agrícola y comercial de la localidad, así como de la comarca de Valdejalón, una zona eminentemente frutícola.

Tuvieron representación distintas instituciones, organismos y asociaciones, entre ellas la Comarca de Valdejalón, Fedivalca, Comunidad de Regantes, Cooperativa San Pedro Arbués, ATRIA de Fruticultores, Asociación de Ganaderos "La Unión Pecuaria".

La feria fue inaugurada por el presidente de la Diputación de Zaragoza, Juan Antonio Sánchez Quero, quien indicó que "Valga es una referencia para el campo zaragozano y eje conductor del sector agroalimentario."

Destacó el "buen momento" que atraviesa Épila con la llegada al municipio de Bonárea cuyo complejo supondrá crear miles de puestos de trabajo cuando entre en funcionamiento a pleno rendimiento. También se refirió a la puesta en marcha del embalse de Mularroya que permitirá 40.000 hectáreas de superficie regables y 7.000 más que se podrán aumentar para que los jóvenes se incorporen al campo.

El alcalde de Épila, Jesús Bazán, señaló que Valga "es un impulso muy importante para la agricultura, la ganadería y el comercio de la localidad así como para el turismo".

Indicó que "el stand de la Agrupación Agroalimentaria Guissona ha sido uno de los grandes atractivos de la feria, pues el proyecto está suponiendo un gran cambio en la zona. Está generando muchos puestos de trabajo, llegando a los 4.000 una vez finalizado".

RECICLA

latas, briks y envases
de plástico en el contenedor
amarillo y únete a la
economía circular.

GENERALITAT VALENCIANA

ecoembes
El poder de la colaboración

OPINIÓN

La mejor herramienta

Por CIRILO ARNANDIS (*)

Tras las protestas que los agricultores europeos han convocado en prácticamente todos los países de la Unión Europea, a todos nos está quedando claro qué es eso del Pacto Verde Europeo. También se nos han vuelto familiares dos conceptos, las estrategias "De la granja a la mesa" y la de "Biodiversidad". Dos pomposos nombres que, en el fondo, no son más que un conjunto de normas cuya finalidad primera es la de que la agricultura tenga el menor impacto posible en el entorno, y que no se han diseñado adecuadamente, a la vista de los resultados obtenidos y de las rectificaciones habidas. A fin de cuentas, no han hecho más que desesperar al productor comunitario y mermar su competitividad respecto de lo producido en países terceros.

La estructuración en OPs es una buena fórmula para defender la renta de los agricultores en los mercados. / ARCHIVO

Si nos atenemos al contenido que inicialmente nos sugiere el concepto "De la granja a la mesa", bien lo podríamos describir como el recorrido que debe de realizar una cosecha desde la explotación hasta la mesa del consumidor. Aquí se abren diversas posibilidades, si atendemos a la tipología de productor, al cauce o a los distintos pasos intermedios que intervienen en este recorrido que debe hacer el producto para ser consumido. Pese a la diversidad de caminos y posibilidades, todo empieza en la explotación en la que se ha producido la cosecha, pues es sólo esta la que da inicio a todo el proceso. Si no hay producto, no hay comercio, y ni siquiera consumidores. De ahí la importancia de que el productor obtenga una remuneración adecuada por la labor realizada, que nos permite que podamos comer.

En una sociedad con una economía de mercado, abierta, libre y democrática, cada productor tiene la posibilidad de recurrir al circuito que entienda más oportuno para la mejor defensa de su producción, y para obtener el mejor resultado económico posible de su esfuerzo. Pero lo que sí es cierto es que, con carácter general, aquellos agricultores que están optando por agruparse en organizaciones de productores, son quizás los que, pese a las dificultades del momento, mejor están defendiendo sus cosechas. Así, tan solo hay remitirse al reporte anual que la DG Agri de la Comisión Europea ha publicado en relación con las Organizaciones de Productores en la Unión Europea, que analiza el periodo transcurrido entre el año 2012 y 2022. A fin de cuentas, esta es la figura propuesta desde Bruselas como la mejor solución para los productores, y a la que, dentro de la tónica general de actuación de la burocracia y tecnocracia comunitaria, mayor atención le está prestando.

Pero entremos a analizar los datos del informe. El primer dato que se ofrece es el número de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas existentes en Europa, así como su evolución. Si en 2012 existían 1.610 OPs, su número en 2022 era de 1.536, lo que supone un descenso cercano al 5%. El caso español muestra una tendencia similar a la europea, pues en el año 2012 existían 596 OPs en nuestro territorio, mientras que en el año 2022 existían 513. Es decir, han desparecido un total de 83 entidades, lo que equivale casi un 14%.

Lo que sí que llama la atención es la distribución de este número por países. Así, donde más OPs existen en la Unión Europea es en España, con un total de 513 entidades calificadas. El siguiente país con más OPs es Italia con 299, seguido de Francia con 195, Polonia con 163 y Grecia con 123. Por tanto, en España están calificadas una tercera parte de todas las OPs europeas, lo cual puede entenderse lógico a la vista de su potencial en el sector de las frutas y hortalizas en el contexto comunitario.

Además del número, sería bueno analizar la dimensión de estas entidades, con carácter general y particular, así como, en algunos casos, el grado real de iniciativa de los productores en la creación y desarrollo de este tipo de entidades. Pero lo dejaremos para otro momento analizando los datos recopilados por nuestro ministerio de Agricultura. Pese a todo, y pese a la calidad democrática que pueda existir en cada caso, siempre será mejor para la gran mayoría de productores de nuestro país, estar organizados que ir por libre.

A la vista de estos datos, contrasta otro valor muy significativo caso del número de socios afiliados en la Unión Europea a organizaciones de productores. Si bien, en el año 2012, el número era de 313.000, en el año 2022 ese mismo número era de 201.500 socios. El descenso en número de socios es del 35%. Si bien esas cifras pueden entenderse como desalentadoras, hay que decir que existen otros datos en lo económico que dan a entender que a quienes siguen con esta opción no les está yendo mal. Como primera observación, hay que decir que el porcentaje de valor generado por las Organizaciones de Productores, respecto del global generado por cada país se mantiene, por lo que habrá que convenir que estos datos no son más que el reflejo de la situación general del sector aplicados al caso particular de las Organizaciones de Productores. Así, el valor medio en la Unión Europea es del 46%, datos superados en países como Irlanda, Francia, España, Holanda, Dinamarca, o en Bélgica, donde el 92% de la producción del sector está asociada.

Por otra parte, el valor económico de lo producido por las OPs tiene una clara tendencia al alza. De algo más 20.000 millones de euros del año 2012, se ha pasado a más de 31.000 millones en el año 2022. Un incremento del valor real de 11.000 millones de euros, es decir, un crecimiento en términos porcentuales del 35%, cuando el IPC acumulado en la zona euro para ese mismo periodo es poco más del 20%. Es decir, que en valores constantes se está generando mayor riqueza.

Otro dato interesante es comparar el valor de la producción agraria del sector comunitario, con lo producido por las Organizaciones de Productores. Mientras que en 2012 comercializaban el 43,6% del valor del sector en la Unión Europea, en el ejercicio 2022, ese mismo valor era del 46,6%. Es decir, las OPs comunitarias siguen avanzando en el contexto del sector, superando en mejor medida los problemas a los que, este, de modo global, debe enfrentase.

Mientras hablamos de abandono en el campo, y de ausencia de relevo generacional, el sector asociado se está convirtiendo en una de las mejores herramientas para afrontar estos problemas de fondo. Pese a que en el periodo reseñado hay menos OPs y menos socios, de modo global, de tal manera que el número medio de socios por OP ha pasado de 194 a 130, existen otros datos positivos que ponen en evidencia el acierto de aquellos agricultores que confían esta opción. A través de pequeños cálculos veremos como la dimensión económica media de los socios de las OPs se ha incrementado en un 40%, y el valor medio de lo comercializado por cada OP ha aumentado en un 60%. Estos datos no hacen más que poner en valor la figura de las OPs como instrumentos de primer orden en la defensa de las rentas de sus productores.

Por último, hay que hacer referencia al gran instrumento que disponen las OPs del sector de las Frutas y Hortalizas, los Programas Operativos. Tan solo algunos datos: en los principales Estados miembros productores de frutas y hortalizas, casi la totalidad de las OPFH presentan un Programa operativo (en España, 506 de las 513 OPFH). El gasto total (incluye ayuda y aportación propia de las OPs) es de 1.872 millones de euros, de los cuales 600 corresponden a España, 567 a Italia y 233 a Francia. De esos gastos, y como valores medios, se dedica el 27% al objetivo de planificación de la producción, el 25% a mejora de la calidad de los productos y el 20% a incrementar el valor comercial. El objetivo medioambiental supone el 19% de la inversión, por encima del requisito obligatorio reglamentariamente del 15%, destacando en este apartado la producción integrada. Decir, que más allá de su función inicial de proveer de instrumentos al productor para garantizar sus rentas, esta herramienta es una de las principales opciones para conseguir los objetivos que, con carácter general, se está marcado el Pacto Verde Europeo.

Recientemente se ha iniciado el proceso de reflexión de lo que tiene que ser la futura PAC post 2027, en el que es de prever la influencia del contexto geoestratégico, incluido el contexto bélico. No sé qué pasará, pues no tengo una bola de cristal, aunque me temo que como siempre, el presupuesto de la única política común de la UE se verá mermado. No obstante, hay que poner en valor el papel que viene jugando las organizaciones de productores, así como su principal herramienta, los Programas Operativos de Frutas y Hortalizas. Nunca con menos se ha hecho tanto.

"Cada productor tiene la posibilidad de recurrir al circuito que entienda más oportuno para la mejor defensa de su producción, y para obtener el mejor resultado económico posible de su esfuerzo. Pero lo que sí es cierto es que, con carácter general, aquellos agricultores que están optando por agruparse en organizaciones de productores, son quizás los que, pese a las dificultades del momento, mejor están defendiendo sus cosechas"

"Mientras hablamos de abandono en el campo, y de ausencia de relevo generacional, el sector asociado se está convirtiendo en una de las mejores herramientas para afrontar estos problemas de fondo. Pese a que entre 2012 y 2022 se ha reducido el número de OPs y hay menos socios, de modo global, de tal manera que el número medio de socios por OP ha pasado de 194 a 130, existen otros datos positivos que ponen en evidencia el acierto de aquellos agricultores que confían esta opción"

"La dimensión económica media de los socios de las organizaciones de productores se ha incrementado en un 40%, y el valor medio de lo comercializado por cada OP ha aumentado en un 60%. Estos datos no hacen más que poner en valor la figura de las OPs como instrumentos de primer orden en la defensa de las rentas de sus productores"

(*) Presidente Frutas y Hortalizas de Cooperatives Agro-alimentàries

El brócoli y la manzana, los productos hortofrutícolas preferidos por los europeos

El 64% de los europeos desea evolucionar hacia una alimentación más 'vegetal', pero la realidad es que la compra de frutas y hortalizas sigue bajando

NR. REDACCIÓN.

De acuerdo a los datos de consumo monitorizados por Interfel, la interprofesional de frutas y hortalizas de Francia, el brócoli y la manzana son la hortaliza y la fruta preferidas de los europeos. El pódium hortícola lo completan, las ensaladas y el tomate; y el pódium de frutas, la banana y la fresa.

Aunque los europeos conocen bien los beneficios de las frutas y hortalizas y se muestran dispuestos a "vegetalizar" sus platos, el consumo sigue cayendo, frenado por un poder adquisitivo a 'media asta', como muestran los últimos estudios de Interfel y Freshfel Europe.

Para comparar la percepción de las frutas y hortalizas frescas, los obstáculos a su consumo y las expectativas en cinco países europeos, Interfel encargó una encuesta de opinión al Instituto Bona Fide. "El reto consiste en aumentar el consumo de frutas y hortalizas a escala europea ante el riesgo de una epidemia de obesidad que se avecina ya en 2030", explicó Laurent Grandin, presidente de la interprofesional, Interfel, al presentar los resultados del estudio. "Los consumidores saben ahora que una alimentación más 'vegetal' es buena para su salud y para el medio ambiente. Ahora sólo falta que lo pongan en práctica".

Esta encuesta ha permitido a Samuel Jequier, sociólogo y director general adjunto de la agencia Bona Fide, identificar una serie de tendencias comunes en los países estudiados. En primer lugar, existe un consenso sobre la importancia de una alimentación sana, que justifica el apoyo de las políticas europeas al acceso al consumo y a la educación nutricional.

Así queda el pódium de las hortalizas y frutas preferidas de los europeos según el último sondeo de Interfel. / AREFLH

CONCIENCIADOS

"El 64% de los europeos desea evolucionar hacia una alimentación cada vez más 'vegetal', empezando por los españoles (77%) frente a los franceses (59%) (+7 puntos respecto a 2022). Sin embargo, hay que felicitar a los franceses por haber aprendido bien la lección de '5 frutas y verduras al día', ya que estiman que necesitan comer una media de 4,6 raciones para gozar de buena salud, y el 21% de ellos afirma cumplir este objetivo, muy por delante de los españoles. Esto da fe de la eficacia del mensaje de prevención. Y podríamos estar satisfechos o encantados con estas buenas intenciones. Pero detrás de estas declaraciones disciplinadas se esconde la realidad de las compras, que siguen bajando. El precio (50%), la comodidad (35%) y la calidad del sabor (29%) se citan como los principales obstáculos al consumo de frutas y hortalizas frescas", explica Samuel Jequier.

CONSUMO EN CAÍDA LIBRE

Freshfel también ha publicado la última edición de su indicador sobre el consumo de frutas y hortalizas en la UE-27, que confirma esta situación. El consumo sigue descendiendo, situándose en 350 gr al día y por persona en 2022 (–5% por informe en 2021 y –3% por informe en el periodo de cinco semanas). Esto supone un 12% menos que las recomendaciones de la OMS de 400 gr/día/persona, que sólo alcanzan seis países (Grecia, Bélgica, Italia, Portugal, Polonia y Rumanía). "Los científicos están de acuerdo en que deberíamos aspirar incluso a los 800 gr/día/persona, pero hay muchos obstáculos, entre ellos la mala percepción de los consumidores en cuanto a precio y seguridad", señala Philippe Binard, director general de Freshfel Europe. "Paralelamente, el sector debe seguir esforzándose por innovar hacia una mayor comodidad, un mejor sabor y textura, dirigir la comunicación a los consumidores más jóvenes y buscar apoyos para que los productos frescos sean accesibles a todas las rentas".

A pesar de las encuestas, la realidad es que el consumo no deja de caer. / ARCHIVO

Cuando se les preguntó a principios de 2024, el 43% de los europeos afirmaron haber reducido su consumo de frutas y hortalizas en los últimos meses debido a la inflación. Es probable que la tendencia se mantenga antes de un repunte providencial. El 87% está a favor de una supresión de los impuestos sobre las frutas y hortalizas para fomentar el consumo. En España, donde el IVA sobre frutas y hortalizas se suprimió en enero de 2023 como respuesta a la inflación, el 70% de los encuestados cree que esto les ha permitido comprar "más o tanto como antes".

CAMPAÑA GOOD MOVE

El pasado 30 de abril se puso en marcha la nueva campaña "Good move" para fomentar el consumo de frutas y hortalizas entre los jóvenes de 18 a 34 años.

La razón de lanzar el programa, gestionado por Aprifel, Fruit Union y Ailimpo, es motivar a la generación Z (18-34 años) para que empiece a cuidar su salud y cambie sus comportamientos hacia una vida más activa, que es parte de la belleza de las frutas y hortalizas en la dieta. Un estudio tras otro demuestran que las luces siguen parpadeando en rojo: en un contexto de descenso general del consumo de frutas y hortalizas en Europa. "Los jóvenes de 25 a 35 años comen la mitad de frutas y hortalizas que sus mayores, y esta tendencia va en aumento. Urge actuar porque se trata de un problema de salud pública, vinculando el consumo con el placer, el ocio y el bienestar", explica Chrystel Teyssèdre, presidenta de Aprifel.

El cultivo en invernadero de tomates, pepinos, pimientos y berenjenas es la principal fuente de ingresos de los agricultores en las fértiles tierras de la isla de Creta. / NEREA RODRIGUEZ

Mediterranean Combo: solos avanzamos más rápido, pero juntos llegamos más lejos

Esta es la conclusión general de las cooperativas hortícolas de Creta después de tres años colaborando juntos en este proyecto europeo de promoción con la Asociación Española del Kaki

NEREA RODRIGUEZ. CRETA

Mediterranean Combo, proyecto promocional que une los mejores sabores de varios productos del Mediterráneo, enmarcado dentro del programa *"Enjoy it's From Europe"*, ha concluido su plan de trabajo de tres años en el que han participado siete asociaciones de productores de Creta y la Asociación Española del Kaki.

Una de las últimas acciones ha sido precisamente la visita de periodistas agroalimentarios españoles a las cooperativas hortícolas cretenses. Este ha sido el tercer viaje que ha realizado el equipo de periodistas de **Valencia Fruits** a la isla griega en el marco de este programa europeo. En estos tres años, los diferentes profesionales, tanto de Valencia Fruits como del resto de medios de comunicación especializados, hemos podido comprobar cómo ha calado esta colaboración en las empresas griegas.

Abrir nuevos mercados ha sido uno de los objetivos principales. Gracias a la participación conjunta en ferias referentes como Fruit Logistica en Berlín, Fruit Attraction en Madrid, Freskon en Tesalónica o Sirha Budapest, los participantes de Mediterranean Combo han podido tantear nuevas oportunidades de negocio y entablar nuevos contactos más allá de su tradicional área de influencia comercial.

Este proyecto europeo también ha servido, en el caso de las cooperativas cretenses, para evidenciar la necesidad de trabajar juntos ante un mercado completamente globalizado; una unión que podría materializarse mediante la fórmula del cooperativismo. "Tenemos que avanzar hacia un futuro más colaborativo, porque solos podemos avanzar más rápido, pero juntos llegaremos más lejos".

ANATOLI

La ruta del último *"Cretean press trip"* comenzó en el municipio de Ierápetra, con la visita a la Asociación Agrícola Anatoli. Esta cooperativa se constituyó en diciembre del año 2000 de la mano de un grupo de agricultores locales —productores hortícolas de invernadero—, con la misión de cooperar de forma igualitaria y apoyo mutuo para, a través de una empresa de propiedad compartida y gestionada democráticamente, impulsar el desarrollo económico, social y cultural de la región. Hoy en día, el número de miembros de la cooperativa supera los 200, con una perfecta cooperación entre ellos, lo que ha llevado a Anatoli a convertirse en una de las principales cooperativas del sector hortofrutícola en Grecia.

El principal objetivo de la AA Anatoli es suministrar al mercado griego, también al internacional, productos de alta calidad y excelente valor nutritivo como son sus calabacines, tomates, berenjena o pepinos. Para ello proporciona a sus miembros servicios y productos de alta calidad, asegurando así la mejora constante de los procedimientos de producción y la calidad de los productos de consumo.

Con un principio comercial basado en la relación "calidad-precio-seguridad", esta asociación está a la altura de las exigencias específicas del mercado, con estrategias definidas por la responsabilidad y el respeto hacia el individuo y el medio ambiente, y siguiendo las directrices de las normas internacionales de garantía de calidad.

Nikos Triantafyllopoulos, responsable comercial de Anatoli. / NEREA RODRIGUEZ

Abrir nuevos mercados ha sido uno de los objetivos principales de las empresas griegas

Como parte del grupo de cooperativas que han participado en el proyecto 'Mediterranean Combo', el responsable comercial de AA Anatoli, Nikos Triantafyllopoulos, explicó a los periodistas españoles que la idea de participar en este programa era "unir fuerzas y concurrir en ferias como una sola fuerza productora frente a los compradores internacionales". Pero lamentablemente, "lograr esta unión es muy complicado y diría que es un objetivo no conseguido". De todas formas, Triantafyllopoulos comentó que, a pesar de la conclusión del programa, en su caso "la idea es seguir trabajando en esta línea". Mediterranean Combo ha ayudado a sembrar la semilla de la unión y ahora "está en todos nosotros seguir esta estela". De hecho, algo de lo que tienen que ser conscientes los horticultores cretenses es que, ante el poder de compra de la gran distribución organizada, "no podemos negociar cara a cara si no es de forma conjunta, por ejemplo, bajo la plataforma Mediterranean Combo". Sin embargo, lograr esto "sería todo un triunfo" si tenemos en cuenta que "las siete asociaciones gestionamos únicamente el 40% de la producción local, mientras que el 60% restante se comercializa directamente entre el productor y el distribuidor o supermercado".

KAMIROS-KRITIKO PERVOLI

Sin abandonar Ierápetra, la segunda empresa de la ruta fue Kamiros. Esta organización se

Creta, "la huerta de Grecia"

En el Mediterráneo oriental, la isla de Creta es un popular destino turístico valorado tanto por su pintoresca belleza como por sus productos agrícolas de alta calidad. Es la "huerta de Grecia", que abastece de productos agrícolas al resto del país gracias a sus ricos terrenos cultivables y su clima cálido todo el año.

El cultivo en invernadero de tomates, pepinos, pimientos y berenjenas es la principal fuente de ingresos de los residentes locales, y sus productos de alta calidad se exportan a ciudades de toda Europa. La producción hortícola se ve favorecida por el clima local, ya que es la región con más luz solar y temperaturas más altas de Grecia, con una media de 20°C.

Creta ofrece así a los consumidores europeos productos hortícolas cultivados en las soleadas y ricas tierras minoicas, componentes de garantía de valor nutritivo y sabor. ■

"La exportación de las hortalizas de Creta sólo tendrá futuro si aunamos fuerzas y trabajamos con una única estrategia y en una misma dirección"

Margetaki Loanna (izquierda) y Konstantinos Cheilas (derecha) de la empresa Kamiros-Kritico Pervoli mostrando uno de sus productos estrella. / NR

fundó en 2006 con el nombre de Asociación Agrícola Kamiros, aunque se la conoce por su marca comercial, Kritiko Pervoli. Actualmente cuenta con 50 productores asociados y comercializa alrededor de 6.000 toneladas de tomate, pimiento, pepino y berenjena que se cultivan en 30 hectáreas ubicadas en la zona de Ierápetra. Tradicionalmente su producción se comercializa en el mercado griego y trabaja con cadenas de distribución como Lidl y AB Basilopoulos.

Desde su entrada en Mediterranean Combo, la exportación se ha convertido en una nueva línea de trabajo. Tal como comentó su directora de producción, Margetaki Loanna, "a raíz de nuestra participación en este programa europeo junto con las otras seis cooperativas de la isla y la Asociación Española del Kaki de Valencia, se han abierto nuevas puertas para las ventas fuera de Grecia. Son contactos realizados en nuestras diferentes participaciones en Fruit Logistica en Berlín o Fruit Attraction en Madrid. Los volúmenes no han sido muy cuantiosos, tampoco ha sido fácil la comercialización, sin embargo, ha sido una buena experiencia y no se descarta en un futuro volver a intentarlo, pero hoy por hoy, Grecia continúa siendo nuestro mercado de referencia".

Por su parte Konstantinos Cheilas, uno de los miembros de la junta directiva afirmó que "la exportación de las hortalizas de Creta sólo tendrá futuro si las siete organizaciones de productores aunamos fuerzas y trabajamos con una única estrategia y en una misma dirección. Puntos que ahora mismo no se dan y que con la finalización del programa europeo de cooperación dificulta todavía más su materialización". No obstante, tanto Cheilas como Loanna apuntaron que Mediterranean Combo ha sido una buena oportunidad para "demostrarnos que trabajando unidos podemos llegar más lejos, si bien el exceso de burocracia tanto griega como la que llega de Bruselas, no ayuda ni incentiva a las empresas agrícolas a mirar más allá".

PSARI FORADA

El segundo día comenzó con un animado viaje por las carreteras cretenses dirección sureste para visitar la organización de Productores de Psari, situada en el asentamiento de Psari Forada, —antigua Comunidad Kalamiou—. Se encuentra a 75 km de Heraclión y a 30 km al oeste de Ierápetra. La zona tiene un microclima especial con veranos sin viento e inviernos suaves. Es tierra de pepinos, hortalizas, plátanos y aceitunas, aunque la OP Psari Forada tiene la particularidad de estar especializada únicamente en el pepino.

La propietaria de la marca Sidonia Sun se fundó en el año 2006 con el objetivo de vender en común la producción de sus socios. Su ventaja característica es su colectividad, homogeneidad y

Emmanuel Papadakis, gerente de la OP Psari Forada junto a Maria Kokolaki de Novacert, que ejerció de guía y traductora. / NR

funcionamiento integrado verticalmente, lo que se traduce en un ritmo de crecimiento constante. Hoy día cuenta con 60 socios con una edad media de 44 años, una explotación agrícola total de poco más de 162 hectáreas de cultivos de invernadero, una producción anual —de octubre a julio— de 2 millones y medio de kilos de pepinos exportables, y unas modernas instalaciones de 1.300 m², gestionadas por un consejo de administración de 5 miembros y representada por Emmanuel Papadakis.

En nuestra charla con Papadakis, comentó que una de las particularidades de la OP Psari es su vocación exportadora. "Las ventas fuera de Grecia representan el 80% del total. Los pepinos Sidonia Sun se comercializan por toda Europa, aunque Alemania o Países Bajos absorben gran parte de nuestras ventas exteriores".

En cuanto a la valoración de su participación en el programa Mediterranean Combo, Emmanuel Papadakis consideró como positiva la presencia en las ferias internacionales al "permitirnos tener un contacto directo con la mayoría de nuestros clientes europeos", sin embargo, en cuanto a nuevos contactos, "no ha funcionado como esperábamos". Al igual que el resto de entrevistados, Papadakis también señaló la falta de unión entre productores como uno de los hándicaps para el desarrollo futuro de la producción hortícola en la Isla de Creta.

En el caso de la OP Psari, este problema es aún más palmario dado que sólo producen pepinos, por lo que además "de los problemas técnicos que implica el monocultivo, hay que añadir el hecho de las preferencias de cada uno y su disposición a cambiar de producto y trabajarlo en exclusividad, a pesar de las pruebas de éxito comercial de este modelo en el seno de esta OP. Para muestra un botón, yo llevo 32 años cultivando sólo pepinos", nos confesó Papadakis.

Giannis Tzortzakakis, gerente de la Cooperativa Agroindustrial de Tympaki. / NR

Antonis Tsotsonis, gerente del Grupo de Productores Falasarna Kompogennitakis. / NR

TYMPAKI

La cuarta empresa que se visitó en el *"Cretean Press trip"* fue la Cooperativa Agroindustrial de Tympaki. Fundada en 1945, esta asociación cooperativa está situada en la fértil llanura de Messara, en Tympaki, en la parte más meridional de Creta y del propio continente europeo.

Su actividad principal, tal como explicó su gerente, Giannis Tzortzakakis, es "recoger los productos cultivados por nuestros socios agricultores y distribuirlos tanto en el mercado local como en el extranjero". La AC Tympaki ocupa actualmente un lugar importante en el mercado hortícola del país. Hortalizas como tomates, pepinos, pimientos y berenjenas encabezan su oferta de productos, que se complementan con algunas otras referencias como melón, sandía, uvas, y aceite de oliva. "Nuestros productores asociados cultivan siguiendo procedimientos específicos. Por ejemplo, tomate, pepino y melón, se trabajan bajo el modelo de producción integrada, para lo cual cuentan con el apoyo del personal técnico de la AC Tympaki".

Sus renovadas instalaciones están equipadas con modernos sistemas de clasificación, estandarización y envasado para garantizar que los productos llegan al consumidor final en excelentes condiciones. En el plano comercial, Tzortzakakis explicó que el mercado interior acapara gran parte de sus ventas, mientras que la exportación representa el 40% de las ventas globales. Alemania y los países del este son los mercados export de referencia para esta agrupación cooperativa.

Respecto a lo que ha supuesto Mediterranean Combo para su desarrollo comercial, el gerente de la AC Tympaki valora la iniciativa y admite que Fruit Attraction en Madrid ha sido la feria que mejor sabor de boca le ha dejado y que siempre está dispuesto "a volver a España".

FALASARNA KOMPOGENNITAKIS

El viaje de los periodistas españoles por tierras cretenses concluyó con la visita a las instalaciones del Grupo de Productores Falasarna Kompogennitakis. Un almacén ubicado frente al mar a escasos cincuenta metros de las idílicas playas de Chania.

Su gerente, Antonis Tsotsonis explicó que esta agrupación cuenta con 30 productores asociados y una superficie de cultivo de 22 hectáreas de invernaderos. Su producción anual ronda las 2.000 toneladas de hortalizas, siendo el tomate y el pepino sus productos más representativos.

Su área de comercialización se extiende por toda Grecia, entre mayoristas y supermercados. Tsotsonis también valoró el programa Mediterranean Combo, especialmente por la oportunidad de participar en las ferias de referencia del sector, como Fruit Logistica y Fruit Attraction.

Agrocultivos

La planta solar proyectada en Onda-Alcora acabaría con una zona citrícola de gran valor

Asociex denuncia que la ejecución del proyecto provocaría un daño irreparable sobre una de las áreas más productivas y rentables de la Comunitat Valenciana

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.
Asociex denuncia que la planta solar proyectada en Onda-Alcora acabaría con una de las zonas citrícolas valencianas de mayor valor. Se trata de un parque con 751.632 placas solares levantadas sobre 605 hectáreas, repartidas en dos grandes áreas de los dos municipios de Castellón. Ejecutar este proyecto —que ahora se encuentra en fase de información pública— pasa, más allá de por aceptar un cambio paisajístico radical, por asumir también el daño irreparable sobre una de las zonas citrícolas de mayor valor agrícola y económico de la Comunitat Valenciana y muy probablemente del conjunto del país.

Así se refiere Asociex —la Asociación de Exportadores de Fruta de Castellón— al área donde se levantará la inmensa mayoría de esa red de módulos fotovoltáicos en las partidas del Pla dels Olivars, Sichar y Trencaes, pertenecientes al municipio de Onda. Allí se hallan seis grandes fincas —entre ellas, dos de más de 100 hectáreas y otra de 83—; un importante centro de investigación citrícola —ICCSA— así como las explotaciones de unos 140 citricultores medianos, todos ellos abastecidos por la Comunidad de Regantes Cota 220, también una de las más importantes de la región, que da servicio a 2.847 hectáreas agrícolas pero que verá afectada por el proyecto en torno al 10% de su superficie.

Todas estas propiedades quedarán total o parcialmente dañadas, devaluadas en cualquier caso, por la planta solar que está promoviendo la filial de la firma EnerHi, que se hace llamar Harbour Maestrat 4. Así se lo hicieron saber todas las partes implicadas a la propia alcaldesa de Onda, Carmina Ballester, en una reunión celebrada recientemente en la propia casa consistorial.

Desde Asociex indican que, para iniciar su tramitación, esta promotora ha llegado a acuerdos con los titulares de zonas del otro municipio afectado, L'Alcora, hasta cubrir el mínimo porcentaje legal necesario para afectar al resto de propiedades. La característica más relevante de esta parte del proyecto —cuyos propietarios sí lo apoyan— es que se trata fundamentalmente de zonas forestales o agrícolas abandonadas o semiabandonadas hace ya años. Según precisan desde la asociación, a cambio de este dominio, el promotor aspira a afectar con su proyecto a la zona de alto valor antes citada de Onda, cuyos propietarios en su totalidad lo rechazan y van a alegar en su contra pero que, de salir adelante, se verán abocados a acordar un justiprecio por sus propiedades.

Imagen aérea de la zona citrícola de la localidad de Onda afectada por este proyecto. / ASOCIEX

Sólo las cinco grandes fincas donde se levantarían los paneles tienen una cosecha por campaña de unas 20.000 toneladas con un valor a salida de almacén de unos 22 millones de euros. Su recolección genera 25.000/30.000 jornales frente al empleo casi nulo de mantener una planta solar de este tipo

El proyecto acabaría con el trabajo de catorce años de investigación de ICCSA: hasta 5.000 frutales con 24.000 líneas varietales deberían ser arrancados. Además, terminaría con el medio de vida de, al menos, 140 pequeños y medianos agricultores abastecidos por la Comunidad de Regantes Cota 220

Asociex estima que sólo la producción de las fincas de las cinco firmas de sus empresas asociadas —todos importantes cosecheros/exportadores, operadores citrícolas líderes a nivel nacional— suponen una producción por temporada de entre 15.000 y 20.000 toneladas que, a salida de almacén, tendría un valor aproximado de 22 millones de euros. Se trata de grandes explotaciones, bien dimensionadas, modernizadas y con fertirrigación localizada, productoras en su mayor parte de mandarinas protegidas, de las llamadas de 'club', cuyas cotizaciones suelen duplicar o incluso triplicar las de otras variedades competidoras. Explotaciones —alguna de ellas enmallada en su totalidad para protegerla frente al viento, el granizo y las plagas— que en todos los casos cuentan con un árbolado joven y con patrones de última generación, con una productividad y rentabilidad récord.

Por lo tanto, afirman desde Asociex, estamos hablando de una importante extensión que, como las del resto de citricultores particulares también damnificados, tiene un gran valor agrícola por tratarse de tierras muy fértiles, con bajo contenido en cal. Se trataría, además, de una de las zonas en las que se ha superado el minifundismo reinante en la citricultura valenciana y muy especialmente en el de esta provincia pues, no ya tan sólo las grandes fincas aludidas sino las propias propiedades de particulares regadas por Cota 220 tienen superficies de entre 4,2 y 8,3 hectáreas, muy superiores a la media en Castellón.

Por otra parte, el suelo ocupado por la planta afectaría de lleno a Investigación Citrícola de Castellón, SA (ICCSA), que nació en 2009 como la unión de un grupo de exportadores y cooperativas, como una sociedad destinada a la investigación, creación y desarrollo de nuevas variedades, sobre todo mandarinas. El propósito de ICCSA —que trabaja en colaboración con el IVIA— es proporcionar avances que permitan a las empresas ser más competitivas en los mercados. El proyecto solar ahora en ciernes obligaría a arrancar los campos de ensayo en los que se ha venido trabajando los últimos 14 años, un total de 5.000 árboles donde se controla la evolución de hasta 24.000 líneas varietales diferentes.

EnerHi —que recientemente ya retiró sendos planes similares en Vilafamés-Cabanes y Les Useres y otro en Nules— dice tener un presupuesto de 167,2 millones para la ejecución de este proyecto. No obstante, la Asociación de Exportadores de Fruta de Castellón indica que "una vez acabada la planta, las subestaciones y las conducciones es bien sabido que los empleos que se generan para el mantenimiento de estas instalaciones son residuales". Y, en contraposición, Asociex calcula que, sólo la recolección de las 5 fincas afectadas de sus asociados generan cada temporada entre 25.000 y 30.000 jornales, a los que habría que sumar los empleados en los almacenes para manipular y confeccionar esta fruta.

Autorizado el sulfoxaflor para tratar la mosca blanca en el kaki

VF. REDACCIÓN.
El ministerio de Agricultura ha autorizado excepcionalmente el uso de la materia activa sulfoxaflor para tratar la mosca blanca del kaki. Esta autorización, que había sido solicitada por la conselleria de Agricultura de la Generalitat Valenciana, alcanza para la comercialización y el uso de los productos fitosanitarios formulados a base sulfoxaflor que están actualmente autorizados en el Registro Oficial de Productos Fitosanitarios del Ministerio.

Estos productos se usan para el control de cicadélidos (*Empoasca vitis* y *Jacobyasca lybica*) en vid de mesa, para el control de cotonet (*Homoptera: Pseudococcidae*) y moscas blancas (*Dialeurodes citri* y *Paraleyrodes minei*) en kaki y para el control de *Delotoccoccus aberiae* en cítricos.

La autorización de comercialización y uso tendrá vigencia para la Comunitat Valenciana en los cultivos de la vid de mesa y el kaki desde el 3 de junio al 30 de septiembre de 2024 y en el cultivo de los cítricos desde el 29 de abril al 26 de agosto de 2024. La conselleria de Agricultura también ha solicitado al MAPA el uso del mismo producto fitosanitario para el control de la mosca blanca en los cítricos.

La plantación de sandía se reduce un 5% en Lorca

VF. REDACCIÓN.
Algo más de 2.000 hectáreas de Lorca ya están plantadas de sandías, un 5% menos que el año pasado, cuando la cosecha se arruinó en mayo por sucesivos episodios de granizo que destrozaron los frutos y provocaron hongos en las plantas.

El presidente de COAG en Lorca, Plácido Pérez Chuecos, ha explicado que en los primeros compases de la campaña todo va "según lo programado" y ha indicado que los productores la afrontan "con ilusión y fuerza" tras la catástrofe de 2023.

Para ello será clave el buen tiempo, ha afirmado Pérez Chuecos, que ha indicado que los productores aspiran a que su producto "siga siendo un referente en el mercado" internacional, ya que el 80% de la producción se exporta a países del centro y norte de Europa.

El clima da un ligero respiro a los agricultores en 2024

Las indemnizaciones para el sector primario en el primer trimestre del año 2024 ascienden a casi ochenta millones, un 25% menos que en el mismo periodo del año anterior

LUCÍA RUIZ SIMÓN. EFEAGRO.
Borrascas con nombre propio como Gloria o la histórica Filomena, las heladas en 2022 en los frutales, sequías pertinaces en 2023... el campo ha vivido unos arranques de año muy difíciles por los fenómenos atmosféricos de los que, por ahora, este 2024 se está salvando.

Con las copiosas lluvias de la Semana Santa en todo el país, la zona sur respiró aliviada después de encadenar meses muy secos y, la semana pasada, las precipitaciones han hecho su aparición en la zona aun más afectada por la falta de agua: Cataluña.

Así, las hectáreas siniestradas y las indemnizaciones previstas por la Agrupación Española de Entidades Aseguradoras de los Seguros Agrarios Combinados (Agroseguro) son algo más bajas en el primer trimestre de 2024 en comparación con el mismo periodo de 2023, aunque superan las 80.000.

En el primer trimestre de 2024 se han contabilizado 395.839 siniestros en la agricultura. / ARCHIVO

¿QUÉ DICEN LOS DATOS?

En el primer trimestre del año la previsión de indemnizaciones por seguros agrarios ha ascendido a casi 80 millones de euros, que es un 25 % menos que en el mismo periodo del año anterior.

La partida más importante sigue siendo la de las líneas agrícolas (40,08 millones), con los frutales encabezando la clasificación por cuantía (10,90 millones), muy cerca de los 9,8 millones de los herbáceos. Le siguen las indemnizaciones por retirada y destrucción de animales (24,52 millones) y, por último, la de accidentes y enfermedades de las reses y de la línea acuícuola (15,31 millones).

En el primer trimestre de 2024 se han contabilizado 395.839 siniestros, una cifra que supone una reducción del 1,8 % en términos comparables.

Por ahora, hay 86.927 hectáreas de terreno que se han visto afectadas por algunos de los aspectos que cubre el seguro agrario.

OPINIÓN DE LOS EXPERTOS

El director del área de Prestaciones (siniestros) de Agroseguro, José Carlos Sánchez, califica la situación de "sorpresiva", especialmente después de los cinco años anteriores. Dentro de que siempre "ocurren cosas", se han vivido de una forma "más moderada" e incluso se "puede decir que es un año donde volvemos un poco a una cierta normalidad en el punto de vista climático".

PRIMER TRIMESTRE DE 2024

En enero, las incidencias meteorológicas afectaron a cultivos de cítricos en la Región de Murcia, Cataluña y Comunitat Valenciana y a varias hortalizas cultivadas en invierno, como alcachofa, brócoli y lechuga en Murcia, Extremadura y Andalucía.

Febrero fue un mes "más cálido y húmedo" de lo habitual, tanto en la península como en las islas Canarias y que terminó con dos borrascas. Sin embargo fue el viento, que sopló con fuerza en el litoral mediterráneo el causante de daños en cítricos de la Comunitat Valenciana y la Región de Murcia, de por sí afectadas por las borrascas del mes anterior. También llegó a los frutos rojos de Andalucía occidental y al plátano en Canarias.

Y el tercer mes del año, España vivió varias borrascas, destacando, en la primera decena del mes, Mónica, y en la última Nelson, que barrieron la península de oeste a este, descargando gran cantidad de agua y nieve en cotas altas, en "ocasiones acompañadas de pedrisco, generalmente de pequeño tamaño y muy localizado", según el informe de Agroseguro.

Después de este arranque, en abril ha habido un episodio de heladas significativo que ya ha dañado 46.671 hectáreas de viñedo en diferentes provincias productoras; y desde Agroseguro alertan de que ya se ha producido también algo de pedrisco.

Haciendo un rápido repaso, recuerda que en 2023 a estas alturas ya había una sequía extrema en toda España, en 2022 hubo una "helada terrible" que afectó a otro valle del Ebro y sus frutales. En 2021 fue Filomena, una borrasca que en sí misma no fue el problema, sino las bajas temperaturas que vinieron después por la masa de aire frío que afectó a toda la zona de Andalucía en el Mediterráneo.

Heladas y pedrisco rebajan las buenas previsiones para la campaña de fruta de verano

COAG prevé una cosecha media tras las pérdidas sufridas en el Valle del Ebro y sureste peninsular

VF. REDACCIÓN.
Las heladas y el pedrisco de finales de abril en explotaciones frutícolas de las principales zonas productoras del Valle del Ebro y el sureste peninsular han rebajado las previsiones de cosecha de fruta de verano. Esta es una de las principales conclusiones que extrae la Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos (COAG) sobre las perspectivas para esta campaña de fruta dulce que ya se está iniciando.

La sectorial de fruta de la organización agraria ha realizado un análisis sobre la pasada campaña y sus previsiones para la actual. El pasado año se ha calificado como regular. Según zonas, momento de la temporada, variedades y calidades hubo buenas o malas producciones y liquidaciones, sin que además fueran aparejadas las unas a las otras. "Para esta campaña, y a pesar de las buenas perspectivas iniciales, la producción esperada podría calificarse de media. Ya se han producido heladas en varias zonas de producción, tanto en el Valle del Ebro como en el sureste peninsular, así como fuertes pedriscos con serios daños. Hasta ahora, la evolución de los árboles en las distintas zonas productivas no apunta a que se produzcan solapes y se considera que debería haber un buen discurrir de la salida al mercado", ha matizado Osvald Esteve, responsable de Fruta Dulce.

Asimismo, el responsable de COAG ha señalado que el año pasado "la gran presión de la distribución durante casi toda la campaña se tradujo en cotizaciones inferiores a lo esperado y, luego, el global de ingresos fue lamentable y la gente sigue bajando la persiana". La organización agraria reclama actuaciones concretas frente a la presión continuada de la distribución comercial para bajar los precios en origen, sin importar la situación de los mercados y de las producciones, que deja sin rentabilidad a los productores y de la que tampoco se benefician las personas consumidoras. En este sentido, se insta a la Agencia de Información y Control Alimentarios (AICA) a realizar inspecciones de oficio desde el inicio de campaña en el que nos encontramos, para comprobar que los precios están cubriendo los costes de producción.

La evolución de los árboles en las distintas zonas productivas españolas no apunta a que se produzcan solapamientos en los cultivos. / ARCHIVO

Finalmente, COAG señala la necesidad de adaptar el sistema de seguros agrarios al cambio climático y hacer que las líneas planteen coberturas adaptadas a las realidades productivas, incidiendo en que la siniestralidad extraordinaria sea atendida con fondos adicionales al seguro agrario combinado, así como focalizando las subvenciones para agricultores profesionales, explotaciones prioritarias y personas jóvenes.

La superficie de pistacho ha aumentado un 1.978% entre 2012 y 2022. / ARCHIVO

En España aumenta un 9% la superficie de cultivos leñosos

El informe destaca los incrementos en pistacho, almendro y olivar, sustentados en una conversión de tierras de cultivos herbáceos a leñosos

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.
La superficie de cultivos leñosos, que incluye al grupo de frutales cítricos y no cítricos, olivar y viñedo, ha aumentado un 9% en el decenio comprendido entre 2012 y 2022, hasta alcanzar una extensión de 5,31 millones de hectáreas, según constata el análisis contenido en el número 36 de la serie Análisis y Prospectiva AgrInfo, publicado en la página web del ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

El informe destaca los incrementos de superficie de pistacho (1.978%), con 63.267 hectáreas más que en 2012; almendro (30%, con 199.834 nuevas hectáreas) y olivar (7%, que suponen un incremento de 183.703 ha). También son reseñables los aumentos de superficie del limonero, castaño, aguacate y kaki.

Entre los cultivos que ven reducida su superficie, se encuentran el melocotonero, el manzano, el peral, el avellano y el ciruelo, con descensos entre el 10% y el 22%.

La dimensión de los cambios producidos se constata con el dato de que el 11% de la superficie de cultivos leñosos registrada en 2022 (unas 550.000 hectáreas), estaba ocupada en 2012 por cultivos herbáceos (355.874 ha) y barbecho (191.996 ha). En esta evolución, el olivar, el almendro y el pistachero han aumentado fundamentalmente a partir de superficies previamente cultivadas de cereales y de barbecho.

La superficie de limonero en regadío ha aumentado un 51% (+16.800 hectáreas), principalmente por la conversión de superficie de otros cítricos, de frutales no cítricos o de hortalizas.

El aguacate y el kaki, localizados en zonas concretas a las que se adapta su cultivo, se han incrementado en sustitución de tierras dedicadas previamente a cítricos.

Por su parte, el viñedo presenta una transformación interna de superficies de secano a regadío (49.900 hectáreas).

El objetivo de esta publicación es evaluar en detalle el modo en el que se han producido estos cambios, con datos georreferenciados obtenidos a través de la Encuesta sobre Superficies y Rendimientos de Cultivos de España (ESYRCE). Esta encuesta se realiza anualmente mediante visita de campo de una muestra del territorio nacional, que en su mayor parte se repite año tras año, lo que permite realizar un análisis detallado de los cambios de cultivo que se han producido en cada parcela.

Andalucía es la región que ha registrado esta temporada el mayor descenso de superficie sembrada. / ARCHIVO

La superficie sembrada de ajo descenderá esta campaña un 16%

La falta de rentabilidad, las dificultades de mano de obra y las limitaciones de agua están mermando las hectáreas cultivadas

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.
La Mesa Nacional del Ajo estima que la superficie de este cultivo que se sembrará en España descenderá en torno a un 16% con respecto a la campaña anterior, lo que también tiene su reflejo en los datos de aseguramiento.

La previsión se realizó en el trascurso de la reunión que celebró el pasado 30 de abril la Mesa Nacional del Ajo en Las Pedroñeras (Cuenca), con el fin de analizar la situación de las siembras en el ámbito nacional.

La entidad indicó en una nota de prensa que, por comunidades autónomas, Andalucía es la región que ha registrado el mayor descenso de superficie sembrada, como consecuencia de las fuertes restricciones de agua por la sequía de los últimos años. Entre las causas principales de la reducción de la superficie sembrada para esta campaña, la Mesa Nacional del Ajo apunta a la falta de rentabilidad para el agricultor, las dificultades que tiene para encontrar mano de obra y las limitaciones de acceso al agua, que repercuten en la pérdida de competitividad del producto.

Además de la superficie de siembra, durante la reunión se analizó el uso de fitosanitarios, ya que la falta de materias activas para el control de hierbas de hoja ancha y enfermedades está incrementando los costes de forma exponencial debido a un descenso de la producción, además de que está dificultando el correcto desarrollo del cultivo.

En cuanto al mercado, la Mesa Nacional del Ajo ha determinado que si bien los precios han experimentado un incremento, el balance no es positivo debido a la subida de los costes de producción.

A la asamblea asistieron el delegado provincial de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural en Cuenca, Rodrigo Fernández, a quien se le trasladó la difícil situación por la que atraviesa el ajo y se le solicitó ayuda para mejorar las condiciones que están restando competitividad al cultivo, indicó la Mesa Nacional del Ajo.

El CITA colabora con productores de frutas y hortalizas en proyectos de investigación

Aragón, con 140.000 hectáreas, representa la quinta parte de la superficie total española dedicada al cultivo de fruta

JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.
El Centro de Investigación y Tecnología Agroalimentaria de Aragón (CITA) celebró la semana pasada una jornada con la Organización de Productores de Frutas y Hortalizas para intercambiar y buscar proyectos conjuntos en el ámbito agroalimentario.

Asistieron Juan José Orriés, director general de Innovación y Promoción Agroalimentaria del Gobierno de Aragón, y Miguel Gutiérrez, director gerente del CITA. En la reunión participaron investigadores de los departamentos de Ciencia Vegetal y del Sistemas Agrícolas, Forestales y Medio Ambiente del CITA.

Para que puedan desarrollar los proyectos en el marco del Plan de Investigación para Programas Operativos en Frutas y Hortalizas de Aragón, el CITA ha ofrecido a las organizaciones once líneas de trabajo: Análisis microbiota en el suelo y su mejora para una producción sostenible. Eficiencia en el uso de agua. Hidroacolchado en nuevas plantaciones de cultivos leñosos para el control de malas hierbas y reducción de agua en riego. Control de monilinia sobre cerezos.

Ensayos sobre productos alternativos para el control de plagas. Necesidades agroclimáticas de variedades de frutales de hueso y adaptación a nuevas condiciones.

Calidad del fruto en frutales de pepita y hueso. Estudio de compuestos beneficiosos para la salud del fruto. Calidad de fruto para la industria del almendro. Estudios genéticos y de mejora en cerezo. Compatibilidad de injerto en nuevos patrones y variedades frutales. A su vez, estas líneas se engloban en: Agua y Suelo; Control sostenible de plagas y enfermedades; Adaptación al cambio climático; Producción sostenible y rentabilidad.

En la actualidad el CITA asesora a 18 empresas del sector frutícola aragonés, según destacó Pilar Errea, directora de Investigación de dicho centro. Según indicó,"estas colaboraciones suponen una oportunidad para desarrollar proyectos de investigación en el marco de los problemas operativos de las organizaciones de productores del sector de las frutas y hortalizas y de sus asociaciones. Esto les permite avanzar en el conocimiento de métodos de producción sostenible y sobre prácticas y técnicas de producción innovadoras que aumenten la competitividad económico y la evolución del mercado".

Aragón representa la quinta parte de la superficie total nacional española dedicada al cultivo de fruta. El sector hortofrutícola es crucial para esta Comunidad Autónoma, siendo líder tanto en España como en Europa en fruta de hueso con el melocotón, la nectarina y cereza. También es destacable la producción en fruta de pepita, frutos secos y hortalizas.

La superficie destinada a estos cultivos en la región asciende a 140.000 ha, que aportan casi un 15% a la renta agraria aragonesa y una destacada actividad económica con una componente exportadora muy importantes y de generación de empleo en el medio rural aragonés.

Previsiones de producción de cítricos hemisferio sur 2024

ailimpo
Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo

LIMONES

ARGENTINA	Dif 24 vs 23	Prev 2024	2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	-6,64%	1.700.000	1.820.890	1.750.000	1.553.308	1.630.387
EXPORTACIÓN	4,12%	230.000	220.890	260.300	265.377	258.100
INDUSTRIA	-7,04%	1.320.000	1.420.000	1.289.700	1.050.000	1.180.019
MERC. DOMÉSTICO	-16,67%	150.000	180.000	200.000	237.931	192.268

ÁFRICA SUR	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	6,01%	824.702	777.916	755.750	626.791	590.344
EXPORTACIÓN	6,57%	569.068	534.002	510.705	461.428	395.120
INDUSTRIA	5,00%	231.126	220.120	220.106	138.898	171.685
MERC. DOMÉSTICO	3,00%	24.508	23.794	24.939	26.465	23.539

CHILE	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	14,68%	190.000	165.675	142.234	209.463	192.125
EXPORTACIÓN	32,99%	90.000	67.675	56.234	100.542	92.220
INDUSTRIA				0	0	0
MERC. DOMÉSTICO	2,04%	100.000	98.000	86.000	108.921	99.905

BOLIVIA	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	19,54%	38.850	32.500	42.050	42.000	33.868
EXPORTACIÓN	970,75%	4.283	400	450	12.000	9.866
INDUSTRIA	2,81%	31.767	30.900	39.400	25.000	23.372
MERC. DOMÉSTICO	133,33%	2.800	1.200	2.200	5.000	631

URUGUAY	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	35,88%	91.979	67.693	71.493	63.483	49.561
EXPORTACIÓN	18,57%	9.979	8.416	13.601	19.983	14.080
INDUSTRIA	40,00%	70.000	50.000	42.392	29.500	21.050
MERC. DOMÉSTICO	29,35%	12.000	9.277	15.500	14.000	14.431

AUSTRALIA	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	1,10%	67.000	66.272	61.648	63.525	56.318
EXPORTACIÓN	0,59%	5.000	4.971	4.624	5.166	4.505
INDUSTRIA	0,60%	20.000	19.881	18.494	5.836	5.632
MERC. DOMÉSTICO	1,40%	42.000	41.420	38.530	52.523	46.181

BRASIL	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN		328.000				
EXPORTACIÓN						
INDUSTRIA		320.000				
MERC. DOMÉSTICO		8.000				

PERÚ	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	19,08%	4.326	3.633	3.844	297	
EXPORTACIÓN	19,08%	4.326	3.633	3.844	297	
INDUSTRIA						
MERC. DOMÉSTICO						

MANDARINAS

ARGENTINA	Dif 24 vs 23	Prev 2024	2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	65,10%	290.000	175.652	293.900	313.722	312.374
EXPORTACIÓN	50,08%	40.000	26.652	33.900	52.407	35.175
INDUSTRIA	38,89%	50.000	36.000	60.000	59.000	65.000
MERC. DOMÉSTICO	76,99%	200.000	113.000	200.000	202.315	212.199

ÁFRICA SUR	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	14,02%	823.700	722.397	639.076	591.011	480.152
EXPORTACIÓN	13,54%	646.800	569.682	482.061	467.020	350.131
INDUSTRIA	19,22%	124.700	104.596	104.100	81.100	75.229
MERC. DOMÉSTICO	8,48%	52.200	48.119	52.915	42.891	54.792

CHILE	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	-13,36%	234.000	270.098	156.215	232.858	218.313
EXPORTACIÓN	-15,65%	200.000	237.098	131.215	193.272	181.200
INDUSTRIA				0	0	0
MERC. DOMÉSTICO	3,03%	34.000	33.000	25.000	39.586	37.113

PERÚ	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	6,56%	742.604	696.874	667.430	549.942	524.448
EXPORTACIÓN	7,41%	212.604	197.935	219.150	197.047	197.308
INDUSTRIA		0	0	0	0	0
MERC. DOMÉSTICO	6,23%	530.000	498.939	448.280	352.895	327.140

URUGUAY	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	14,84%	105.525	91.889	99.329	84.691	70.868
EXPORTACIÓN	31,57%	44.525	33.841	37.829	40.691	31.418
INDUSTRIA	-2,20%	6.000	6.135	6.500	6.000	4.093
MERC. DOMÉSTICO	5,95%	55.000	51.912	55.000	38.000	35.357

AUSTRALIA	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	-5,26%	180.000	190.000	175.000	215.161	171.890
EXPORTACIÓN	-10,53%	85.000	95.000	74.000	73.468	60.162
INDUSTRIA	0,00%	3.000	3.000	3.000	21.254	17.189
MERC. DOMÉSTICO	0,00%	92.000	92.000	98.000	120.439	94.540

BRASIL	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	-5,00%	950.000	1.000.000	1.000.000	1.050.000	1.000.000
EXPORTACIÓN		0		0	0	0
INDUSTRIA		50.000		0	0	0
MERC. DOMÉSTICO	-10,00%	900.000	1.000.000	1.000.000	1.050.000	1.000.000

NARANJAS

ARGENTINA	Dif 24 vs 23	Prev 2024	2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	15,37%	750.000	650.080	707.600	775.157	774.231
EXPORTACIÓN	28,28%	45.000	35.080	62.600	87.954	84.119
INDUSTRIA	7,55%	265.000	265.000	205.000	205.000	200.000
MERC. DOMÉSTICO	20,00%	420.000	350.000	440.000	482.203	490.112

ÁFRICA SUR	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	10,60%	1.680.300	1.519.285	1.633.200	1.511.056	1.733.605
EXPORTACIÓN	8,74%	1.215.000	1.117.335	1.150.840	1.173.068	1.110.151
INDUSTRIA	16,15%	365.000	314.239	368.172	243.220	520.490
MERC. DOMÉSTICO	14,35%	100.300	87.711	114.188	94.768	102.964

CHILE	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	-0,64%	170.000	171.094	152.065	206.322	176.638
EXPORTACIÓN	-2,20%	93.000	95.094	81.065	103.161	88.319
INDUSTRIA				0	0	0
MERC. DOMÉSTICO	1,32%	77.000	76.000	71.000	103.161	88.319

PERÚ	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	-0,54%	480.918	483.514	595.073	532.630	566.423
EXPORTACIÓN	-15,50%	15.918	18.837	10.304	24.442	29.200
INDUSTRIA		0	0	0	0	0
MERC. DOMÉSTICO	0,07%	465.000	464.677	584.769	508.188	537.223

URUGUAY	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	7,73%	166.949	154.966	133.538	90.770	75.087
EXPORTACIÓN	22,60%	31.949	26.059	20.538	40.270	27.772
INDUSTRIA	8,37%	85.000	78.432	70.000	7.500	6.705
MERC. DOMÉSTICO	-0,94%	50.000	50.475	43.000	43.000	40.610

AUSTRALIA	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	4,95%	530.000	505.000	535.000	533.400	467.589
EXPORTACIÓN	12,50%	180.000	160.000	144.000	200.313	183.878
INDUSTRIA	-4,76%	200.000	210.000	215.000	133.235	99.833
MERC. DOMÉSTICO	11,11%	150.000	135.000	176.000	199.852	183.878

BRASIL	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	-2,50%	11.700.000	12.621.072	12.820.000	10.729.176	10.960.104
EXPORTACIÓN				0	3.558	31.000
INDUSTRIA	-0,20%	9.800.000	10.581.072	10.020.000	8.125.618	8.481.104
MERC. DOMÉSTICO	-10,71%	1.900.000	2.040.000	2.800.000	2.600.000	2.448.000

POMELOS

ARGENTINA	Dif 24 vs 23	Prev 2024	2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	34,14%	55.000	41.001	66.667	69.413	70.054
EXPORTACIÓN	99,60%	1.000	501	667	939	826
INDUSTRIA	40,00%	42.000	30.000	51.000	46.000	54.000
MERC. DOMÉSTICO	14,29%	12.000	10.500	15.000	22.474	15.228

ÁFRICA SUR	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	9,66%	457.846	417.531	416.206	351.043	405.315
EXPORTACIÓN	13,82%	251.603	221.048	248.143	255.466	254.589
INDUSTRIA	5,00%	202.929	193.266	163.945	92.440	142.979
MERC. DOMÉSTICO	3,02%	3.314	3.217	4.118	3.137	7.748

CHILE	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	-4,58%	750	786	689	594	2.060
EXPORTACIÓN	-4,58%	750	786	689	594	2.060
INDUSTRIA		0	0	0	0	0
MERC. DOMÉSTICO						

PERÚ	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	14,53%	7.093	6.193	5.990	6.500	6.500
EXPORTACIÓN	40,14%	2.793	1.993	1.843	1.885	2.000
INDUSTRIA		0	0	0	0	0
MERC. DOMÉSTICO	2,38%	4.300	4.200	4.147	4.615	4.500

AUSTRALIA	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	0,89%	11.850	11.746	11.746	10.321	11.177
EXPORTACIÓN	0,91%	1.550	1.536	1.536	2.261	1.118
INDUSTRIA	-0,27%	4.100	4.111	4.111	1.612	1.118
MERC. DOMÉSTICO	1,66%	6.200	6.099	6.099	6.448	8.942

LIMAS

BRASIL	Dif 24 vs 23	Prev 2024	2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	-7,14%	1.495.000	1.610.000	1.579.474	1.550.000	1.500.000
EXPORTACIÓN	-9,38%	145.000	160.000	156.000	100.000	96.774
INDUSTRIA	-10,00%	450.000	500.000	523.474	500.000	483.871
MERC. DOMÉSTICO	-5,26%	900.000	950.000	900.000	950.000	919.355

PERÚ	Dif 24 vs 23	Prev 2024	F2023	2022	2021	2020
TOTAL PRODUCCIÓN	3,79%	261.731	252.168	332.792	294.567	320.277
EXPORTACIÓN	5,44%	31.731	30.093	28.339	23.256	17.463
INDUSTRIA						
MERC. DOMÉSTICO	3,57%	230.000	222.075	304.453	271.311	302.814

Datos expresados en toneladas.

Fuente: tablas elaboradas por Ailimpo a partir de los datos datos de la WCO.

World Citrus Organisation

Agrocotizaciones

MERCADOS NACIONALES

Mercalicante

Información de precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, referidos a la semana del 15 al 21 de abril de 2024, ofertados en el Mercado Central de Abastecimiento de Alicante. Últimos precios recibidos.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Hass	2,20
Albaricoque Otras Variedades	6,32
Ciruela Otras Familia Black	2,57
Dátil Medjoul	9,50
Deglet Nour	3,90
Fresón Camarosa	2,35
Higo Seco	2,20
Kiwi Pulpa Verde	3,00
Kiwigold	7,98
Lima Persian	2,37
Limón Verna	0,77
Mandarina Otras Variedades	1,50
Mango Tommy Atkins	2,67
Manzana Golden	0,82
Fuji	1,59
Royal Gala	1,66
Pink Lady	2,25
Granny Smith	1,90
Otras Variedades	2,20
Melón Piel de Sapo	1,49
Naranja Lane Late	0,47
Níspero Algerie o Argelino	1,98
Nuez	4,00
Papaya o Papayón	4,25
Pera Conferencia	1,69
Ercolini / Morettini	3,84
Agua o Blanquilla	2,60
Piña Golden Sweet	1,46
Plátano Americano	1,20
De Canarias 1ª	2,70
De Canarias 2ª	0,95
Extra	2,46
Pomelo Rojo	1,30
Sandía Sin Semilla	1,57
Uva Sin Semilla Negra	4,16
Sin Semilla Blanca	5,31
HORTALIZAS	**Euros/kg**
Acelga Hojas Lisas	0,60
Hojas Rizadas Lyon	0,90
Ajo Blanco	4,28
Alcachofa Blanca de Tudela	0,85
Apio Verde	0,70
Amarillento	1,01
Berenjena Morada	0,70
Boniato o Batata	1,10
Broculi o Brócoli o Brecol	1,00
Calabacín Verde	0,80
Calabaza De Verano	0,60
Cardo	0,80
Cebolla Tierna	3,00
Grano de Oro	0,89
Reca o Similares	0,80
Blanca Dulce Fuentes de Ebro	1,52
Chirivía	1,00
Col de Hojas Lisas	0,60
Lombarda o Repollo Rojo	0,70
Repollo de Hojas Rizadas	1,00
Coliflor	0,67
Endivia	2,30
Escarola Lisa	0,60
Rizada o Frisée	0,80
Espárrago Verde o Triguero	3,90
Espinaca	1,00
Guisante	4,15
Haba Verde o Habichuela	2,34
Hinojo	0,90
Jengibre	3,65
Judía Verde Perona	5,54
Verde Fina	6,50
Lechuga Cogollo	2,40
Hoja de Roble	1,20
Iceberg	1,08
Romana	0,50
Lollo Rosso	1,20
Maíz o Millo	0,90
Nabo	1,00
Pepino Corto o tipo Español	1,66
Perejil	0,70
Pimiento Rojo Lamuyo	1,71
Otras Variedades	1,28
Verde Italiano	2,20
Puerro	1,00
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	0,63
Liso Rojo Rama	0,80
Liso Rojo Daniela / Long / Life / Royesta	1,10
Zanahoria Nantesa	0,60
PATATAS	**Euros/kg**
Blanca Monalisa (Granel)	1,00
Blanca Spunta (Granel)	1,00
Blanca Agria (Granel)	0,94

Mercabarna

Información de los precios dominantes de frutas y hortalizas, del 2 de mayo de 2024, facilitada por el Mercado Central de frutas y hortalizas de Barcelona, Mercabarna. Últimos precios recibidos.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoque	2,50
Aguacate	3,50
Almendra	7,00
Pomelo	1,30
Avellana	6,50
Kaki	0,80
Carambolas	4,00
Castañas	2,50
Cerezas	8,00
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
Kiwis	3,00
Lichis	4,50
Lima	3,50
Limón	0,90
Fresa	3,25
Fresón	3,50
Granada	3,50
Mandarina Clementina	0,90
Satsuma	1,00
Otras	1,00
Mangos	2,25
Maracuyá	6,00
Melón Galia	0,70
Amarillo	0,60
Piel de Sapo	1,80
Otros	1,80
Moras	15,00
Nashi	2,10
Nectarina Blanca	3,00
Amarilla	3,00
Níspero	2,00
Nueces	3,00
Olivas	1,80
Papayas	3,00
Pera Blanquilla	1,20
Verano	3,00
Invierno	1,20
Temprana	1,00
Piña	1,20
Pitahaya	8,00
Plátanos Canario	1,50
Importación	1,10
Manzana Bicolor	1,00
Amarilla	0,90
Verde	1,10
Roja	1,10
Otras	1,35
Melocotón Amarillo	2,50
Rojo Pulpa Blanca	3,00
Rojo Pulpa Amarilla	3,00
Ciruela	2,60
Uva Blanca	3,60
Negra	3,60
Rambután	11,50
Sandía con semilla	0,70
Sin semilla	0,90
Naranja	1,00
Chirimoya	3,50
Otras Frutas	0,90
HORTALIZAS	**Euros/kg**
Berenjena Larga	1,50
Redonda	1,40
Ajo Seco	4,50
Tierno	0,90
Apio	0,75
Acelgas	0,60
Batata	1,30
Borraja	1,00
Bróculi	0,70
Brécol	1,80
Calçots	0,08
Calabaza	0,60
Calabacín	1,10
Cardo	1,00
Alcachofa	1,40
Cebolla Seca	0,55
Figueras	1,60
Tierna	0,85
Pepino	1,10
Col Repollo	0,70
Bruselas	1,30
Lombarda	0,65
China	0,70
Coliflor	1,40
Berros	1,50
Lechuga Iceberg	1,20
Larga	0,65
Otras	0,70
Endivia	1,10
Escarola	0,75
Espárragos Blancos	12,00
Verdes	2,80
Espinaca	0,70
Haba	1,20
Hinojo	1,00
Perejil	0,55
Judía Bobi	3,50
Perona	7,00
Fina	5,00
Otras	3,50
Nabo	0,80
Zanahoria	0,70
Patata Blanca	0,80
Temprana	0,90
Roja	0,70
Pimiento Lamuyo	1,80
Verde	1,50
Rojo	1,90
Guisante	3,00
Puerro	1,15
Rábano	0,35
Remolacha	0,70
Tomate Maduro	0,70
Verde	1,00
Chirivía	1,00
Otras Hortalizas	0,70
OTROS PRODUCTOS	**Euros/kg**
Seta Girgola	6,50
Rovellón-Níscalo	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 26 al 30 de abril de 2024, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Bilbao. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Fresones	3,30-3,50
Limones	1,00-0,80
Manzana Golden	1,00
Naranja Navel	0,90
Nísperos	2,70
Pera Blanquilla	1,40
Passacrasana	S/C
Plátanos	2,30-2,25
HORTALIZAS	**Euros/kg**
Alcachofas	1,75-1,80
Lechuga	0,33
Cebolla	0,65
Espárragos	1,50
Judías Verdes Perona	4,70-5,50
Patatas Calidad	0,56
Primor	1,05-1,15
Tomate Maduro	0,85-0,80
Tomate Verde	1,50-1,40

Mercacórdoba

Precios medios de frutas y hortalizas, correspondientes al mercado de la semana del 22 al 28 de abril de 2024. Información facilitada por Mercacórdoba.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacates	4,25
Albaricoque	3,75
Almendra	8,68
Cereza Picota	12,00
Chirimoya	3,47
Ciruela	2,71
Dátil	6,43
Fresa / Fresón	2,34
Granada	3,48
Kiwi / Zespri	3,38
Lima	2,94
Limón	0,84
Mandarina Clementina / Fortuna / Nadorcott	1,36
Mango	4,71
Manzanas O.V.	2,12
Golden / Onzal Gold / Venosta	1,38
Royal Gala / Cardinale	1,55
Starking / Red Chief / Gloster / Galaxia	1,57
Granny Smith	1,96
Fuji / Braeburn / Pink Kiss	1,69
Reineta / Canadá Gris	2,38
Pink Lady	2,30
Verde Doncella	2,63
Melocotón Baby Gool	3,60
Melón / Galia / Coca	1,46
Naranja Navel	0,88
Salustiana	0,80
Navel Late / Nanelate / Lanelate	0,93
Valencia Late / Miaknight	0,93
Nectarina	3,50
Níspero / Nipola	2,43
Papaya	2,98
Paraguayo	6,50
Pera Conferencia / Decana	1,58
Blanquilla o Agua	1,91
Ercolini / Etrusca	2,31
Piña	1,38
Plátano	1,98
Banana	1,32
Pomelo Rubi Start	1,25
Sandía	1,09
Uva	4,31
Otros Frutos Secos	12,39
HORTALIZAS	**Euros/kg**
Acelga	0,84
Ajo Seco	3,58
Alcachofa	1,25
Apio	1,38
Berenjena	0,95
Boniato / Batata	1,39
Bróculi / Brecol	1,53
Calabacín	0,92
Calabaza / Marrueco	1,01
Cebolla / Chalota	0,87
Cebolleta	0,96
Champiñón	2,68
Col Repollo	0,66
Coliflor / Romanescu	1,10
Espárrago Verde	1,70
Espinaca	1,21
Guisante	4,80
Haba Verde	1,70
Judía Fina	4,02
Perona / Elda / Sabinal / Emerite	3,05
Lechuga O.V.	0,75
Cogollo	1,96
Iceberg	1,18
Nabo	1,05
Pepino	0,95
Perejil	1,63
Pimiento Verde	1,16
Rojo Asar	1,42
Puerro	1,31
Rábano / Rabanilla	2,19
Remolacha	2,15
Seta	4,30
Tomate O.V.	1,13
Cherry	3,08
Daniela	0,86
Zanahoria	0,99
Hierbabuena	1,50
PATATAS	**Euros/kg**
Nueva o Temprana	0,87

Mercalaspalmas

Precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, del 29 de abril al 2 de mayo de 2024, en el Mercado Central de Abastecimiento de Las Palmas.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Fuerte	4,37
Hass	4,15
Otras Variedades	5,45
Albaricoque Otras Variedades	2,45
Moniqui	3,45
Almendra	1,50
Cereza Picota	16,45
Ciruela Golden Japan y Songold	4,45
Otras Familias Black	4,45
Coco Otras Variedades	0,95
Dátil Deglet Nou	4,45
Fresa	6,82
Fresón Otras Variedades	9,95
Higo Verdal	2,95
Kaki Otras Variedades	4,25
Kiwi Kiwigold	8,45
Pulpa Verde	4,45
Limón Fino o Primafiori	0,95
Otras Variedades	0,95
Verna	0,95
Mandarina Clemenlate	1,76
Clemenvilla o Nova	1,75
Ortanique	1,75
Manzanas Fuji	2,65
Golden	1,95
Royal Gala	2,45
Granny Smith	2,15
Starking o Similares	2,15
Otras Variedades	1,60
Melocotón Merry y Elegant Lady	4,83
Otras Variedades	4,85
Melón Galia	2,55
Piel de Sapo	1,97
Naranja Valencia Late	1,15
Navel Late	1,15
Lane Late	1,15
Navel	1,15
Otras Variedades	1,15
Nectarina Carne Blanca	4,80
Carne Amarilla	4,85
Nuez	3,95
Papaya Grupo Solo y Sunrise	1,93
Papayón (2-3 kg/ud)	2,12
Pera Conferencia	1,88
Otras Variedades	1,60
Ercolini / Morettini	3,85
Packam's	1,65
Piña Golden Sweet	8,45
Pistacho	9,25
Plátanos Canarias Primera	1,45
Canarias Segunda	1,08
Extra	1,55
Pomelo Rojo	1,45
Amarillo	0,95
Sandía Sin Semilla	1,15
Con Semilla	2,45
Uva Red Globe	4,45
Blanca Otras Variedades	4,45
Negra Otras Variedades	4,45
Resto de frutas	1,30
HORTALIZAS	**Euros/kg**
Acelga de Hojas Rizadas Lyon	2,75
Ajo Blanco	3,70
Tierno o Ajete	5,50
Alcachofa Blanca de Tudela	1,95
Apio Verde	1,80
Apionabo	2,95
Berenjena Morada	1,18
Berros	2,35
Boniato o Batata	1,95

MERCADOS NACIONALES

Bróculi, Brecol o Brócoli	1,95
Calabacín Blanco	0,87
Verde	0,55
Calabaza De Verano	1,20
De Invierno	1,20
Cebolla Grano Oro o Valenciana	1,03
Morada	1,95
Recas o Similares	0,85
Tierna	0,95
Col China o Pekinensis	1,75
Lombarda o Repollo Rojo	0,98
Repollo Hojas Rizadas	0,55
Coliflor	1,70
Endivia	2,15
Escarola Rizada o Frisée	0,85
Espárrago Verde o Triguero	2,35
Blanco	3,45
Espinacas	0,18
Guindilla Verde	3,50
Roja	2,50
Hinojo	2,45
Judía Verde Boby	4,35
Verde Otras Variedades	4,95
Laurel	9,50
Lechuga Otras Variedades	0,30
Romana	0,55
Maíz o Millo	0,81
Pepino Largo o Tipo Holandés	1,45
Corto o Tipo Español	1,67
Perejil	0,15
Pimiento Amarillo, tipo California	2,35
Rojo Lamuyo	2,05
Verde Italiano	3,45
Verde Padrón	3,45
Otras Variedades	2,15
Puerro	1,22
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	1,19
Liso Rojo Canario	0,85
Otras Variedades	0,75
Zanahoria o Carlota Nantesa	2,73
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	0,95
Otras Variedades	1,55
Roja Otras Variedades	0,95
Blanca Spunta	0,95

Mercamadrid

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 26 al 30 de abril de 2024, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Madrid. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	**Euros/kg**
Fresones	2,13-2,44
Limones	0,76-0,81
Manzana Golden	1,50-1,43
Roja	1,50
Naranja Navel	1,10-1,03
Nísperos	3,13-3,72
Pera Blanquilla	1,60-1,67
Passacrasana	1,57-1,53
Plátanos	2,21-2,00
HORTALIZAS	**Euros/kg**
Alcachofas	1,50-1,96
Lechuga	0,81
Cebolla	0,75-0,70
Espárragos	5,74-5,17
Judías Verde	2,55-3,54
Patatas Calidad	0,65
Primor	0,95-0,97
Tomate Verde	1,06-1,20

Mercamurcia

Precios correspondientes al mercado de frutas y hortalizas, del 29 de abril de 2024. Información facilitada por Mercados Centrales de Abastecimiento de Murcia S.A.

FRUTAS	**Euros/kg**
Aguacate Fuerte	3,90
Hass	3,40
Otras Variedades	3,00
Albaricoque Mauricio	1,80
Otras Variedades	2,50
Cereza Picota	6,00
Otras Variedades	5,00
Chirimoya Otras Variedades	3,60
Ciruela Golden Japan y Songold	3,20
Angeleno	2,60
Otras Familia Black	2,25
Otras Variedades	2,25
Coco en Seco	0,85
Dátil Deglet Nour	3,50
Medjooul	8,00
Otras Variedades	3,00
Fisalis Golden Berry	5,50
Amarillo Enano	5,00
Fresón Otras Variedades	2,00
Grosella Roja	3,00
Guayaba Otras Variedades	4,00
Higo Chumbo	8,00
Seco	3,50
Kiwi Pulpa Verde	3,50
Otras Variedades	2,65
Otras Variedades Nacional	1,70
Lima Mejicana	2,70
Otras Variedades	2,60
Limón Verna	0,60
Fino o Primafiori	0,35
Mandarina Hernandina	1,00
Ortanique	1,00
Otras Variedades	1,40
Mango Haden	3,00
Tommy Atkins	2,40
Otras Variedades	2,00
Manzana Golden	0,90
Starking o Similares	0,90
Granny Smith	1,50
Fuji	1,20
Roya Gala	1,40
Pink Lady	1,65
Verde Doncella	1,80
Maracuyá	2,50
Melocotón Fresquilla o Pavía	2,00
Otras Variedades	1,50
Melón Piel de Sapo	1,75
Amarillo	1,25
Galia	0,75
Naranja Navel	0,60
Navel Late	0,65
Lane Late	0,70
Otras Variedades	0,75
Nectarina Otras Variedades	1,40
Níspero Otras Variedades	2,00
Nuez Nacional	4,50
Papaya Solo y Sunrise	2,20
Papayón	3,00
Otras Variedades	2,00
Paraguayo Ufo 4	4,00
Pera Ercolini / Morettini	2,50
Agua o Blanquilla	1,80
Conferencia	1,50
Piña Africana	1,10
Golden Sweet	1,50
Otras Variedades	1,20
Pitahaya Roja	8,00
Otras Variedades	7,00
Plátano de Canarias Extra	1,90
Canarias 1ª	1,70
Canarias 2ª	1,50
Americano o Banana	1,20
Macho	1,50
Pomelo rojo	0,90
Otras Variedades	0,65
Sandía Sin Semillas	0,95
Con Semillas	0,75
Uva Red Globe	3,80
Sin Semilla Negra	3,80
Sin Semilla Blanca	4,00
Tamarindo	3,50
HORTALIZAS	**Euros/kg**
Acelga Hojas Lisas, Verde	0,90
Ajo Blanco	3,80
Tierno o Ajete	4,00
Morado	3,40
Otras Variedades	3,00
Alcachofa Blanca de Tudela	1,75
Violeta	1,35
Otras Variedades	0,90
Apio Verde	0,95
Amarillento	0,95
Berenjena Morada	0,95
Otras Variedades	0,85
Boniato o Batata	0,75
Brócoli o Brecol	1,25
Calabacín Verde	0,75
Blanco	0,80
Calabaza de Verano	0,55
De Invierno	1,00
Otras Variedades	0,40
Cebolla Grano de Oro o Valenciana	0,70
Babosa	0,55
Morada	0,75
Blanca Dulce de Ebro	1,00
Francesa o Echalote	1,00
Cebolleta o Tierna	0,75
Chirivía	1,00
Col Repollo Hojas Rizadas	0,90
Lombarda o Repollo Rojo	0,65
De Bruselas	2,65
Coliflor	1,65
Endivia	2,00
Escarola Rizada o Frisée	0,95
Lisa	0,95
Espárrago Verde o Triguero	2,00
Espinaca	0,85
Guindilla Verde	1,40
Roja	1,50
Guisante	2,00
Haba Verde o Habichuela	0,70
Judía Verde Fina	7,00
Verde Boby	3,65
Verde Perona	3,25
Laurel	0,95
Lechuga Romana	0,65
Iceberg	0,50
Cogollo	0,80
Hoja de Roble	1,40
Lollo Rosso	1,40
Otras Variedades	0,35
Nabo	1,00
Pepino Corto o Tipo Español	0,85
Perejil	1,00
Pimiento Verde Italiano	1,20
Rojo Lamuyo	1,40
Amarillo Tipo California	0,95
Verde Cristal	1,30
Rojo California	1,35
Verde Padrón	2,50
Puerro	0,95
Rábano y Rabanilla	1,50
Remolacha Común o Roja	0,80
Seta Champiñón	2,40
Gircola o Chopo	3,80
Hongo Shii-Take	4,00
Tomate Liso Rojo Daniela /	
Long Life / Royesta	0,50
Liso Rojo Rama	1,10
Liso Rojo Pera	0,75
Cherry	1,10
Liso Verde Rambo	0,90
Liso Rojo Tipo Canario	0,60
Liso Verde Mazarrón	0,90
Asurcado Verde Raff	4,00
Kumato	1,50
Otras Variedades	0,95
Zanahoria en Rama	1,20
Nantesa	0,75
Jengibre	3,50
Ñame o Yame	1,80
Ocra o Quimbombó	4,00
Tamarillo Otras Variedades	4,60
Yuca o Mandioca o Tapioca	2,00
Hortalizas IV Gama	3,50
PATATAS	**Euros/kg**
Liseta Confeccionada	0,75
Nueva	0,90
Blanca Agria	0,75
Rojas Otras Variedades (Granel)	0,75

Granel: *Saco industrial Úbeda o malla Rachel (s/cliente) de 15, 20 ó 25 kg. Envase retornable.* Confeccionada: *Lavada y embolsada en distintos formatos.*

Mercasevilla

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 26 al 30 de abril de 2024, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Sevilla. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	**Euros/kg**
Fresones	2,40
Limones	0,54
Manzana Golden	,51
Roja	1,60
Naranja Navel	0,70
Níspero	2,82
Pera Blanquilla	1,48
Plátanos	1,84
HORTALIZAS	**Euros/kg**
Alcachofas	1,00
Lechuga	0,61
Cebolla	0,66
Espárragos	4,48
Judías Verdes	2,60
Patatas Calidad	0,90
Primor	1,05
Tomate Verde	0,88
Maduro	0,77

Mercatenerife

Información de precios moda de frutas, hortalizas y patatas, del 29 de abril al 5 de mayo de 2024, facilitada por el mercado central de frutas y hortalizas de Tenerife.

FRUTAS	**Euros/kg**
Aguacates Hass (local)	4,00
Fuerte (local)	2,80
Albaricoques (no local)	3,75
Ciruelas Moradas (no local)	2,90
Cocos (no local)	0,90
Fresones (local)	3,60
(no local)	3,00
Guanábana (local)	7,50
Limón Común (local)	0,90
Primofiori (no local)	0,75
Verna (no local)	1,20
Mandarinas Otras (no local)	1,30
Clementinas (no local)	1,60
Manzanas Fuji (no local)	2,00
Granny Smith (no local)	2,15
Red Chief (no local)	1,95
Royal Gala (no local)	1,20
Golden (no local)	1,20
Reineta (no local)	1,95
Otras (no local)	2,30
Melocotones Rojo (no local)	3,25
Melones Piel de Sapo (no local)	1,95
Piel de Sapo (local)	1,80
Galia (local)	2,50
Naranja Zumo Pequeña (local)	0,80
Extra Pais (local)	1,00
Lane Late (no local)	1,60
Salustiana (no local)	0,75
Nectarinas (no local)	3,75
Nísperos (no local)	2,70
(local)	2,50
Peras Conference (no local)	1,50
Ercoline (no local)	1,95
Lima (local)	2,00
(no local)	4,80
Piña Tropical (local)	6,50
Tropical Dulce (local)	5,00
Plátanos Extra (local)	1,20
Primera (local)	0,90
Segunda (local)	0,70
Pomelos (no local)	1,10
(local)	1,30
Sandias Negras (no local)	1,45
Negras (local)	1,30
Listada (no local)	1,65
Listada (local)	1,70
Uva Red Globe (no local)	4,00
Otras Blancas (no local)	3,40
Otras Negras (no local)	3,75
Papaya Cubana (local)	1,80
Híbrida (local)	1,80
Híbrida (no local)	1,80
Otras (local)	1,80
Kiwi (no local)	2,40
Parchita (local)	4,00
HORTALIZAS	**Euros/kg**
Acelgas (local)	0,45
Ajos (no local)	3,90
Pais (local)	6,00
Albahaca (local)	7,50
Alcachofa (local)	5,00
Apio (local)	2,00
(no local)	1,40
Berenjenas Moradas (local)	0,60
Bubangos (local)	2,00
Calabacines (local)	0,40
Zucchini (local)	0,70
Zucchini (no local)	0,90
Redondos (local)	0,50
Calabazas (no local)	1,21
(local)	1,00
Cebollas Cebolletas (local)	1,80
Blancas (no local)	0,90
Blancas (local)	1,20
Rojas (no local)	1,85
Rojas (local)	2,20
Cebollino (local)	10,00
Coles Repollo (local)	0,40
Repollo (no local)	0,60
Lombarda (local)	0,60
Lombarda (no local)	0,90
China (local)	3,50
Coliflor (local)	2,00
Champiñón (no local)	3,25
Endivias (no local)	3,00
Espinacas (local)	1,60
Espárragos Blanco (no local)	6,00
Trigueros (no local)	4,50
Habichuelas Redondas (local)	2,00
Coco Planas (local)	2,00
Lechugas Batavia (local)	1,00
Iceberg (local)	1,10
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
Perejil (local)	4,55
Pimientos Verdes (local)	1,60
Rojo (local)	1,70
Rojo (no local)	1,50
Tipo Padrón (local)	2,60
Amarillo (local)	2,00
Puerros (local)	1,00
Rabanillas (local)	1,00
Rábanos (local)	2,00
Romero (local)	15,00
Rúcula (local)	5,60
Setas (no local)	4,80
Tomates Pera (local)	1,40
Salsa (local)	0,80
Ensalada (local)	1,20
Ensalada (no local)	1,20
Cherry (local)	2,40
Cherry (no local)	3,00
Raff (no local)	3,50
Tamarillo (local)	2,00
Tomillo (local)	7,50
Zanahorias Segunda (local)	1,20
Segunda (no local)	0,80
Primera (local)	2,00
Batatas Otras (local)	3,20
Otras (no local)	1,50
Blancas (local)	3,20
Pimientas 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)	1,00
Piña Millo Dulce (local)	2,70
Ñames (local)	7,00
Yuca (no local)	2,80
Pantanas (local)	1,50
Piña de Millo (local)	2,70
Brecol (local)	3,20
Hierba Huerto (local)	5,25
PATATAS	**Euros/kg**
Patatas	
Otras Blancas (local)	1,40
Up To Date (local)	2,20
King Edward (local)	1,60
Cara (no local)	1,20
Cara (local)	1,20
Rosada (local)	1,80
Negra (local)	7,00
Spunta (no local)	1,20
Spunta (local)	1,10
Negra Oro (local)	7,00
Slaney (local)	1,20
Red Cara / Druid (local)	1,40
Colorada Baga (local)	6,00
Galáctica (local)	1,20
Rooster (local)	2,00

Mercavalencia

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 26 al 30 de abril de 2024, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Valencia. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	**Euros/kg**
Fresón	3,00
Limones	0,80
Manzana Golden	0,80
Roja	0,70
Naranja Navel	0,50
Nísperos	3,50
Pera Blanquilla	1,75
Plátanos	2,40
HORTALIZAS	**Euros/kg**
Alcachofas	0,50
Lechuga	0,55
Cebolla	0,80
Espárragos	5,00
Judías Verdes Perona	5,00
Patatas Calidad	0,80
Primor	0,90
Tomate Maduro	0,60
Verde	1,10

Lonja de Albacete

Información de los precios indicativos de los cereales en origen, del día 2 de mayo de 2024. Información de EFEAGRO.

CEREALES	**Euros/Tm**
ALFALFA	
Alfalfa	
Rama campo 1ª	150,00
Rama campo 2ª	120,00
AVENA	
Avena	
Blanca	257,00
Rubia	267,00
CEBADA NACIONAL	
Cebada	
Pienso –62 kg/hl	187,00
Pienso +62 kg/hl	193,00
CENTENO	
Centeno	194,00
GIRASOL	
Pipa	
Alto Oléico	S/C
Pipa de Girasol	S/C
MAÍZ NACIONAL	
Maíz sobre	
Secadero	205,00

MERCADOS NACIONALES

Comunidad Valenciana

Precios agrarios concertados durante la semana 17, del 22 al 28 de abril de 2024, facilitado por la Conselleria de Agricultura, Ganadería y Pesca.

CÍTRICOS	Euros/Kg	Zona
(Kg/árbol, cotización más frecuente)		
OTRAS MANDARINAS		
Ortanique	0,13-0,23	Valencia
Ortanique	0,15-0,25	L. Valencia
NAVEL		
Navel Powell	0,30-0,40	Alicante
Navel Powell	0,25-0,42	L. Valencia
BLANCAS		
Valencia Late	0,24-0,30	Alicante
Valencia Late	0,24-0,27	Castellón
Valencia Late	0,18-0,31	Valencia
Valencia Late	0,20-0,33	L. Valencia
Valencia Midknight	0,30-0,40	Alicante
Valencia Midknight	0,27-0,40	Castellón
Valencia Midknight	0,23-0,36	Valencia
Valencia Midknight	0,25-0,40	L. Valencia
LIMÓN		
Limón Verna	0,18-0,25	Alicante
FRUTAS	**Euros/Kg**	**Zona**
(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)		
Aguacate (Semana 16)		
Lamb Hass	2,38	Alicante
Lamb Hass	2,30	Castellón
Lamb Hass	2,20-2,60	Valencia
Níspero Algar	1,43	Alicante
HORTALIZAS	**Euros/Kg**	**Zona**
(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)		
Acelga	0,45-0,56	Alicante
Ajo Tierno	0,85-2,50	Alicante
Tierno	1,76-1,98	Valencia
Apio	0,16-0,46	Alicante
Alcachofa		
Consumo Fresco	0,85-1,28	Castellón
Consumo Fresco	0,44-0,88	Valencia
Industria Corazones	0,50-1,19	Alicante
Industria Corazones	0,75-0,90	Castellón
Industria Perolas	0,12-0,21	Alicante
Industria Troceado	0,26-0,31	Alicante
Industria Troceado	0,30-0,35	Valencia
Berenjena		
Rayada	0,30-0,60	Alicante
Boniato		
Rojo	0,64-0,86	Alicante
Blanco	1,11	Alicante
Calabacín	0,47-0,60	Alicante
Blanco	1,49	Castellón
Calabaza		
Tipo Cacahuete	0,22-0,43	Alicante
Cebolla		
Tierna	0,60	Alicante
Tierna	0,68-0,85	Castellón
Spring	0,68-0,70	Castellón
Spring	0,20-0,40	Valencia
Col		
Lombarda	0,35-0,40	Castellón
Brócoli	0,22-0,55	Alicante
Brócoli Industria	0,11-0,15	Alicante
Repollo Hoja Lisa	0,12-0,33	Alicante
Repollo Hoja Lisa	0,24-0,34	Valencia
Repollo Hoja Rizada	0,18-0,50	Alicante
Repollo Hoja Rizada	0,25-0,45	Castellón
Lombarda	0,35-0,40	Castellón
Coliflor		
Blanca	0,32-0,80	Alicante
Blanca	0,47-0,70	Castellón
Blanca	0,33-0,65	Valencia
Escarola		
Hoja Ancha Lisa	0,29-0,45	Alicante
Hoja Rizada	0,25-0,45	Alicante
Espinaca	1,10-1,20	Alicante
Haba Muchamiel	1,28-1,50	Castellón
Judía Boby	3,93	Alicante
Perona	4,25-4,68	Castellón
Blanca	7,23-7,65	Castellón
Lechuga Romana	0,58-0,86	Alicante
Romana	0,17-0,35	Castellón
Romana	0,26-0,31	Valencia
Trocadero	0,38-1,10	Castellón
Maravilla	0,30-0,51	Castellón
Iceberg	0,66-0,83	Alicante
Little Gem	0,36-0,66	Alicante
Patata Blanca	0,32-0,80	Alicante
Blanca	0,47-0,70	Castellón
Blanca	0,33-0,65	Alicante
Pepino		
Blanco	0,65-1,15	Alicante
Blanco	0,55-1,06	Castellón
Pimiento California Amarillo	0,80-1,52	Alicante
California Rojo	1,10-1,45	Alicante
California Verde	1,00-1,28	Alicante
Lamuyo Verde	0,77-1,29	Alicante
Lamuyo Rojo	1,14-1,35	Alicante
Dulce Italiano	1,18-1,33	Alicante
Tomate Acostillado	0,65-1,29	Alicante
Raff	1,06	Castellón
Daniela	0,52-0,69	Castellón
Redondo Liso	1,28-1,49	Castellón
Valenciano	2,55	Castellón
FRUTOS SECOS	**Euros/Kg**	**Zona**
(Entrada descascaradora. Kilo grano s/rendimiento. Cotización más frecuente)		
ALMENDRAS		
Comuna	2,85-3,20	Alicante
Comuna	2,70-3,10	Castellón
Largueta	3,45	Alicante
Marcona	4,86-5,40	Alicante
Marcona	4,80-5,05	Castellón
Plantea	2,91-3,20	Alicante
INDUSTRIALES	**Euros/Kg**	**Zona**
ACEITE		
Oliva Lampante >2º	5,50-6,50	Castellón
Oliva Virgen 0,8º-2º	7,30-7,40	Castellón
Oliva Virgen Extra	7,80-8,00	Castellón
Garrofa		
Entera	0,36-0,59	Castellón

PAJA	
Paja Empacada	S/C
TRIGO NACIONAL	
Trigo	
Duro Proté=13%	270,00
Duro Proté=12%	260,00
Extensible Chamorro	S/C
Forrajero	205,00
Gran Fuerza w 300	315,00
Media Fuerza w –300	295,00
Panificable	229,00
Triticales	199,00
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 30 de abril 2024. Información facilitada por EFEAGRO.

CEREALES	Euros/Tm
ALFALFA	
Harina de Alfalfa	210,00
CEBADA	
Importación	220,00
Nacional P.E. (62-64)	216,00
CENTENO	
Centeno	S/C
COLZA	
Importación 34/36%	350,00
GARROFA	
Harina	319,00
Troceada	345,00
REMOLACHA	
Pulpa de Remolacha	205,00
GIRASOL	
Importación 34%	294,00
Semillas de Girasol	405,00
Importación 28/3	218,00
MAÍZ	
DDGs de	
Maíz Importación	S/C
Importación	213,00
Importación CE	226,00
MIJO	
Importación	480,00
SOJA	
Harina	
Soja Import. 47%	443,00
Harina	
Soja Nacional 47%	445,00
Aceite Crudo de Soja	885,00
Salvados de Soja	170,00
SORGO	
Importación	S/C
TRIGO NACIONAL	
Salvado de Trigos Finos	168,00
Forrajero	232,00
Panificable,	
mín. 11	242,00
Triticales	S/C
FRUTOS SECOS	**Euros/Tm**
ALMENDRAS	
Común 14 mm	6.700,00
Largueta 12/13 mm	6.650,00
Largueta 13/14 mm	7.900,00
Marcona 14/16 mm	11.000,00
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	0.977,00

Lonja de Córdoba

Precios de la Mesa de Cítricos de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 30 de abril de 2024. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

CÍTRICOS	Euros/Tm
Naranja	
Navel Powell,	
Bardfield y Chisslet 1ª	0,22-0,26
Valenciana Delta Calidad 1ª	0,24-0,27
Midknight y Barberina 1ª	0,27-0,29
Naranja Industria	
Grupo Navel	0,18-0,20
Grupo Blanca	0,18-0,20

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

Mercado con pocas operaciones y demanda tanto en fresco como en zumo debido a la entrada de naranja de fuera de la Unión Europea, fundamentalmente de Egipto. Repetición de todas las cotizaciones de las variedades de naranja para fresco. La parte superior de las horquillas se corresponden con fruta extra. Repetición de la cotización de industriad el Grupo Navel y Grupo Blanca, de las que la horquilla superior se refiere a operaciones con altos volúmenes.

La próxima sesión el martes 7 de abril de 2024.

Precios de la Mesa de Cereales de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 30 de abril de 2024. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

CEREALES	Euros/Tm
TRIGO DURO	
Grupo 1	293,00
Grupo 2	283,00
Grupo 3	273,00
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	225,00
Grupo 4	205,00
Grupo 5	205,00
OTROS PRODUCTOS	
Tricale	S/O
Cebada	208,00
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 14 de mayo de 2024.

Precios de la Mesa de Almendras de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 30 de abril de 2024. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

ALMENDRAS	Euros/Tm
Floración Tardía	
Monovarietal	3,20
Soleta	3,20
Belona	3,20
Guara	3,20
Antoñeta	3,20
Constantí	3,20
Comuna Tradicional	3,20
Ecológica	5,20

Nota: Escasas operaciones. Próxima sesión 14 de mayo de 2024.

Lonja de León

Información de precios agrarios orientativos, en almacén, del día 24 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 (anterior)	**Euros/Kg**
Girasol	S/C
Girasol Alto Oleico	S/C
ALUBIAS (anterior)	**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 (anterior)	**Euros/Kg**
Agria	480,00
Jaerla	S/C
Kennebec	430,00
Red Pontiac	430,00
Red Scarlett	430,00
Hermes	430,00
Yona	430,00
FORRAJES (anterior)	**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

Semana intensa en los mercados internacionales, con grandes subidas un día y bajadas al día siguiente, sin consolidarse una tendencia clara. Las noticias se acumulan y en este momento se está muy pendiente de la ola de frio que atraviesa Europa y qué efectos puede tener la misma en los cereales. Rusia ha intensificado los bombardeos sobre puertos ucranianos ralentizando las cargas y por tanto se espera una menor presencia de grano ucraniano, también preocupa la sequía que a día de hoy existe en el Sur de Rusia, principal exportador mundial de trigo. En cuanto a los cultivos en nuestra provincia, los cereales de invierno se encuentran en un estado óptimo para estas fechas, pero aún es pronto para hacer estimaciones, a la espera de cómo se desarrolle el mes de mayo que es el que en realidad hace el grano. Respecto al maíz, han comenzado las siembras de la nueva campaña pero a un ritmo lento, puesto que todavía hay muchas fincas cuyo acceso es difícil debido a las lluvias acaecidas las ultimas semanas y por tanto esta labor agronómica se alargará más de lo deseado en el tiempo. Se pueden consultar información más detallada a través de la página web www.lonjadeleon.es.

Lonja de Reus

Precios semanales de frutos secos, fijados hoy en la Lonja de Reus (Tarragona) del día 29 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	3,05
Vairo	3,00
Lauranne	2,90
Común	2,80
Largueta	3,90
Marcona	4,85
PIÑÓN	
Alameda	44,00
Castilla	44,00
AVELLANA	**Euros/Libra**
San	
Giovanni	1,92
Tonda	1,95
Negreta D.O.P.	2,15
Corriente	1,92
Negreta	2,11

Lonja de Salamanca

Cotizaciones de las Mesas de Cereales y Ganada de la Lonja Agropecuaria de Salamanca del día 29 de abril de 2024. Información facilitada por la Diputación de Salamanca.

CEREALES	Euros/Tm
Trigo	
Blando	216,00
Cebada	
P. E. (+64)	207,00
Avena	229,00
Centeno	197,00
Tricale	203,00
Maíz, (14º)	218,00
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 Segovia

Precios semanales de cereales, fijados en la Lonja de Segovia del día 2 de mayo de 2024. Información facilitada por EFEAGRO.

Frutos Secos	Euros/Kg
ALFAFA	
Alfafa	
Empacada	155,00
AVENA	
Avena	263,00
CEBADA NACIONAL	
Cebada	196,00
CENTENO	
Centeno	189,00
COLZA	
Colza	380,00
GIRASOL	
Girasol	370,00
PAJA	
Paja	
Empacada	95,00
TRIGO	
Trigo Nacional	206,00

Lonja de Sevilla

Información de los precios agrarios de la Lonja de Sevilla de la sesión celebrada el día 23 de abril de 2024. Origen almacén agricultor con capacidad de carga rápida, buen acceso y báscula.

CEREALES	Euros/Tm
TRIGO BLANDO PANIFICABLE	
Grupo 1	S/O
Grupo 2	S/O
Grupo 3	S/O
Grupo 4	S/O
Grupo 5	216,00
Pienso Importación	216,00
TRIGO DURO	
Grupo 1	296,00
Grupo 2	288,00

Grupo 3	ANEXO
Grupo 4	ANEXO
Triticale	
Nacional	210,00
Importación	210,00
Avena	
Importación	282,00
Nacional	S/O
Cebada,	
Igual y más de 64	S/O
Menos de 64	S/O
Importación Origen Puerto	220,00
Maíz	
Importación origen Puerto	210,00
Nacional	S/O
Habas	
Nacional	S/O
Importación	350,00
Guisantes	
Nacional	S/O
Importación	305,00
Girasol	
Alto oleico +80%	410,00
Convencional	400,00
Colza	S/O

NOTA: Toda l ainformación de precios de esta Lonja es propiedad de la misma.

Próxima sesión el 7 de mayo de 2024.

Lonja de Toledo

Información de la Mesa de Cereales referida al día 2 de mayo de 2024. Precios orientativos en origen agricultor sobre camión. Condiciones de calidad OCM. Cereales-FEGA (Campaña 2022-2023).

CEREALES	Euros/Tm
MAÍZ	
Maíz	
Secadero	229,00
CEBADA	
Pienso	
+62 kg/Hl	206,00
Pienso –62 kg/Hl	200,00
AVENA	
Rubia	S/C
Pienso	289,00
TRIGO	
Duro Pr>12	S/C
Pienso	
+72 Kg/Hl	226,00
Fuerza	
+300w +14 pr	S/C
Fuerza	
-300 +12,5 pr	S/C
Panificable	
Pr>11, W<200	245,00
Chamorro	S/C
Triticale	217,00
Centeno	S/C
Guisante	287,00
Yeros	S/C
Garbanzo	
sin limpiar	S/C
Veza	S/C
Alfafa 1ª	220,00
Paja 1º + p grande	155,00

Nota: Tendencia alcista en cereales, excepto avena. Forrajes a la baja, con reajuste en la campaña de alfafa.

Próxima cotización el 16 de mayo de 2024.

La Rioja

Observatorio de precios agrarios, del 22 al 28 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 llegada de las lluvias, aunque en cantidades que no logran compensar el déficit hídrico acumulado en los secanos riojanos, deben considerarse muy positivas, dada la necesidad de los cultivos y el riesgo, cada semana más elevado, de pérdida de rendimientos y cosechas. Un beneficio que se impone al riesgo y al perjuicio de las heladas tardías, un accidente que de producirse sería, dada la sensibilidad actual de los cereales, nefasto. En la semana pasada, y solamente durante el día 24, se anotaron temperaturas negativas en las estaciones SIAR de Casalarreina, Foncea

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 22 al 28 de abril de 2024.

CEREALES

■ **De invierno:** ***Córdoba:*** El estado fenológico dominante de los **cereales de invierno** se encuentra entre el BBCH 59-69 (Fin de Espigado-Plena floración) y BBCH 83-87 (Grano pastoso). Se observan parcelas con rodales amarilleando, acusando la práctica ausencia de lluvias durante el mes de abril. ***Granada:*** El estado fenológico oscila entre el BBCH 39-41 (Encañado-Hoja bandera) y BBCH 51-59 (Espigado).En las comarcas de ***Huéscar-Baza-Guadix***, los **cereales** presentan menos desarrollo que en otras zonas. Se han quedado muy tardíos, con parcelas de **cebadas** y **trigos blandos** en estado fenológico de encañado y muy raquíticos. Los más adelantados de esta zona se encuentran en hoja bandera. En la salida de ***Baza***, entrando en la ***comarca de Guadix***, los **trigos** encañados, con poco desarrollo. ***Huelva:*** Los **trigos** se encuentran de forma predominante en estado fenológico de grano lechoso. Se han aplicado fungicidas pero de forma tardía, los agricultores estaban muy reticentes. La última aplicación se ha dado hace quince días y ya era tarde. Ha habido menos parcelas de **cebada** que otras campañas y han tenido problemas con los hongos. Se le han dado dos aplicaciones, la primera en fase de ahijado y la segunda en el encañado. ***Jaén:*** Los **cereales** se encuentran en un estado fenológico que oscila entre grano lechoso para los más tempranos e inicio de espigado. Las variedades de **trigos duros** más empleadas han sido **Amilcar, Antalis** y **Burgos**; en los **blandos** se han empleado **Gazul, Botticelli** y **Marius**. Las variedades predominantes de **cebadas cerveceras** son **Planet, Acapulco** y **Shakira** y en **cebada caballar Albacete** es de las más empleadas. Se han dado tratamientos herbicidas para hoja ancha y estrecha y tratamientos fungicidas para roya y septoria en algunas parcelas. ***Málaga:*** El estado fenológico oscila entre el BBCH 51-59 (Espigado) y BBCH 71-77 (Grano lechoso). En la zona de ***Antequera*** los **trigos** se encuentran ya en fase de espigado, con el grano llenándose y entrando en la fenología de grano pastoso. Presentan muchas parcelas el cambio de color de verde a amarillo. Las **avenas** se encuentran en fase de salida de panículas. El agua caída le ha venido bien. Se han dado tratamientos para la roya y septoria. ***Sevilla:*** La mayoría de las parcelas de **cereales** pueden verse en estado de grano lechoso, aunque también se encuentran muchas parcelas en grano pastoso y cambiando de color en las comarcas más adelantadas. En las parcelas de **quinoa**, puede verse en desarrollo y llenado de la **espiga**. ■ **De invierno:** ***Sevilla:*** Tras el anuncio de disponibilidad de agua de riego de la Comisión de desembalses de la Demarcación Hidrográfica del Guadalquivir, se inicia la actividad en la zona arrocera, se preparan las parcelas para la siembra y se arreglan los caminos para facilitar el tránsito de la maquinaria y los camiones.

LEGUMINOSAS

Las **habas** y los **guisantes** se encuentran en su mayoría en la fase de fructificación, engorde y maduración de los frutos, con buen aspecto y densidad, empezando a secarse la mata en muchos casos. En algunas zonas se aprecia el fuerte crecimiento de las malas hierbas como consecuencia de la lluvia. Los **garbanzos** se encuentran desde el desarrollo de las primeras hojas multifoliadas al desarrollo de tallos e iniciando la floración los más adelantados. En ***Huelva***, parte de la superficie de los **garbanzos** se sembró a finales de febrero, en su fecha natural, pero no tienen el desarrollo que deberían, están algo cortos. Los últimos se han sembrado después de las lluvias y van naciendo. Se han dado tratamientos contra la rabia del **garbanzo** hace unos días. La variedad **Itucci** es de las más empleadas.

TUBÉRCULOS PARA EL CONSUMO HUMANO

Málaga: Siguen sacándose **patatas** en la comarca de ***Vélez-Málaga***. La mayoría de **patatas** tempranas se encuentran en estado de engorde del tubérculo. Se ha tratado para el mildiu, que se ha visto favorecido por las precipitaciones y subida de temperaturas. Las **patatas de media estación** se encuentran cubriendo el terreno con el crecimiento de los brotes laterales. Se ha tratado para el mildiu. ***Sevilla:*** Desbroce de la mata e inicio de la cosecha de la **patata temprana**.

CULTIVOS INDUSTRIALES

La fenología de la **remolacha azucarera** se encuentra entre el 30-90% del tamaño final estimado de la raíz y cada vez son más las parcelas que alcanzan el estado de raíz tamaño cosecha, con un buen desarrollo en general. Las lluvias han venido bien al cultivo. En las comarcas ***Costa Noroeste*** y ***Campiña de Cádiz***, el **tomate de industria** se ha plantado y se observa con una altura de 5-15 cm, en fase de desarrollo de hojas. En ***Sevilla*** continúa la plantación escalonada del **tomate de industria**. En las parcelas más adelantadas de **girasol** puede observarse el inicio del botón floral. Se le aplican al cultivo labores de cultivador y regabina. Los **algodones** se encuentran en desarrollo de los cotiledones, en fase de crecimiento vegetativo y desarrollo de hojas. Se observa cierto optimismo en el sector tras las dotaciones de agua para riego autorizadas por la Confederación Hidrográficas del Guadalquivir. En algunas zonas, el cultivo lo ha pasado mal estas semanas atrás con las lluvias y el frio.

FRUTALES NO CÍTRICOS

■ **Frutos secos:** Las plantaciones de **almendros**, por lo general, se encuentran entre los estados fenológicos I (Fruto joven) y J (Fruto desarrollado). En ***Granada***, los **almendros** de las comarcas de ***Huéscar*** y ***Baza*** se encuentran en estado fenológico de engorde del fruto, presentan un calibre de entre 20-30 mm de media. La producción se espera que sea buena. Las parcelas se encuentran labradas y sin hierba en la zona de ***Las Vertientes***. En ***Almería***, se observa un buen desarrollo vegetativo, aunque en muchas parcelas las podas que se han dado han sido intensas. En las plantaciones de secano el desarrollo vegetativo y de frutos es más lento que en las de regadío. El estado fenológico predominante de las plantaciones de **pistachos** en la provincia de ***Jaén***, es el F (Floración). Se observa cierto adelanto. Se le han dado tratamientos fungicidas en prevención, debido a las temperaturas altas y la humedad de semanas atrás tras las lluvias. La variedad predominante es **Kerman**, con marcos de 7x6m. ■ **Frutales de hueso y pepita:** ***Almería:*** En las comarcas ***Alto Almanzora***, ***Bajo Almanzora*** y ***Campo de Tabernas***, se observan **higueras** en estado fenológico de engorde de frutos como más adelantados y en los más tardíos fruto recién cuajado, comenzando el crecimiento. El cuajado ha sido bueno y la producción previsiblemente será buena. ***Granada:*** El estado fenológico oscila entre F (Floración) y G (Caída de pétalos-cuaje). En el municipio de ***Güéjar Sierra*** los **cerezos** están entrando en fase de caída de pétalos y cuajando. Se espera que comiencen los riegos sobre mediados de mayo, de momento el terreno está húmedo. Las parcelas están en pendiente, con marcos regulares de 5x5m dónde lo permite la orografía. Variedades como **Silvia** se dan en la zona, de floración en abril-mayo; así como una de las más conocidas, la **Burlat**, de las primeras en recolectarse. ***Sevilla:*** Se observa el envero, maduración y recolección de las variedades más precoces de **melocotón** y **nectarina** en ***Vega*** y ***Marisma***. ■ **Frutales subtropicales:** ***Cádiz:*** En la comarca de ***Campo de Gibraltar*** los **aguacates** se encuentran en fase de floración-cuaje, con adelanto de una semana. El terreno está fresco. Se ha podado, triturando los restos de poda en la mayoría de fincas. ***Málaga:*** El estado fenológico más tardío en las plantaciones de **aguacates** es el de F (Floración), predomina el G (Cuajado de frutos) y el más avanzado es H (Crecimiento de fruto). En la comarca de ***Vélez-Málaga*** se observa el estado fenológico que oscila entre floración y cuaje de frutos. Hay algunos problemas de hongo aéreo. Las lluvias le han venido bien a muchas parcelas que presentaban un déficit hídrico. Se observan parcelas de **mangos** comenzando el crecimiento del fruto. Los más adelantados presentan frutos con un tamaño de 20-30 mm. Hay algunos repuntes en determinadas zonas con el objetivo de lograr más producción.

CULTIVOS HORTÍCOLAS

■ **Protegidos:** ***Almería*****:** En las plantaciones de **melón** pueden verse invernaderos en todas las fases de cultivo, crecimiento, floración, engordando y madurando los frutos, en función de la fecha de plantación, lugar y condiciones de cultivo. En algunas plantaciones más adelantadas se ha iniciado la recolección. Se observa el cultivo con buen desarrollo vegetativo y sin problemas fitosanitarios destacables. El cultivo del **calabacín** está en plena producción. El cuajado y la calidad del fruto son buenos. No hay mucho producto por lo que el precio es bueno. Está finalizando la recolección de las plantaciones de **pimiento** como cultivo único. Se continuará la recolección algún tiempo más, mientras el precio lo haga rentable. Continúa la recolección de las plantaciones de **tomate** de primavera y se observan algunos problemas de tuta. En las plantaciones de **berenjena** y **pepino** continúa la recolección, con buena calidad de fruto. Los cultivos continuarán mientras los precios se mantengan en márgenes de rentabilidad. ***Cádiz:*** En los invernaderos de la provincia están saliendo **calabacines** y **pepino tipo Francés**. Los **pimientos Italianos verdes** presentan buenos rendimientos y sin plagas reseñables. Los **melones Galia** están en producción, con otros en fase de engorde de frutos y los más retrasados en floración–cuaje. Está comenzando la campaña del **tomate pera**. Hay frutos en fase de recolección, otros en fase de engorde del fruto, los más tardíos en floración–cuaje. ***Granada:*** En la comarca de ***Baza, zona de Baza-Freila-Zújar***, se observan invernaderos de **tomates** que se encuentran en estado fenológico de crecimiento de brotes laterales; se están entutorando y están comenzando las primeras flores. Se le están dando riegos de 30 minutos en esta fase del cultivo. Variedades como ***Cherry-Pera*** se están plantando mucho, en sistema hidropónico. En invernaderos de la zona se observan **calabacines** plantados a primeros de abril y **pimiento Italiano** que lo hará en esta semana. En la zona de ***la Costa***, se observan invernaderos en ***Vélez de Benaudalla*** con **berenjenas** que se están cortando. Los **pepinos** están llegando a su recta final. En la zona se han colocado contadores para el control del consumo hídrico. ***Huelva:*** La campaña de la **fresa** está bajando el pico de producción. Están saliendo ahora sobre 300 gramos/planta, con 60.000 plantas por hectárea. Hay menos rendimientos debido a la climatología, que no está siendo muy favorable. Los agricultores comentan que hay falta de mano de obra para trabajar en el campo y en los almacenes. En la 2ª postura de la **frambuesa** han salido de los invernaderos rendimientos de 1 kg/planta y postura en variedades como **Adelita**. Acaba de iniciarse una nueva postura. No hay plagas reseñables. Se aplican abonados como nitrato amónico 33,5%, sulfato de magnesio y ácido fosfórico, entre otros. ***Málaga:*** Los invernaderos de la ***comarca de Vélez-Málaga***, están produciendo **tomates tipo Daniela**, **tomates lisos, tomates Pera** y **tomates Cherry pera**. Los rendimientos son medios y las cotizaciones tienden a la baja. Hay poca **berenjena**, en las parcelas está comenzando la producción. En muchos invernaderos se están cogiendo **pimientos Italianos verdes, rojos** y **Lamuyos**, sobre todo rojo. No hay casi **pepinos del tipo francés**. Los **calabacines finos negros** están saliendo de la zona de ***Torrox-Almayate***, entre otras zonas. ■ **Al aire libre:** ***Almería:*** Las plantaciones de **melón** se encuentran en fase de crecimiento de brotes laterales. Las más adelantadas en floración. El sistema de cultivo es acolchado con manta térmica. Esta semana en parcelas a las que se había retirado la protección térmica se les ha vuelto a poner debido al descenso de temperaturas. Las plantaciones de **sandías** se observan en diversas fases de desarrollo. Las plantaciones más retrasadas se encuentran cubiertas con tunelillos de plástico y a las más adelantadas se les ha retirado la protección. En general se observa un buen desarrollo vegetativo. ***Cádiz:*** Están finalizando algunas parcelas de **zanahorias**, con peso de unos 750 gramos por manojo. La campaña del rábano está muy adelantada. Los **puerros** siguen saliendo de las fincas, encontrándose otros en fase de engorde. A lo largo de la semana llovió bien, con una climatología extraña. En ***Europa*** hizo frío lo que beneficio los cultivos de la zona. Así mismo, se están recolectando aún algunas parcelas de **brócoli**. ***Granada:*** Se siguen recogiendo **espárragos** en la comarca de ***La Vega***, con municipios como ***Huétor-Vega*** que acapara mucha producción, así como ***Moraleda*** de ***Zafayona*** y llegando hasta ***Santa Cruz del Comercio***. Se está dando un destrío menor que el año pasado. En la zona de ***Zafarraya*** hay alcachofas en recolección hasta el mes de junio. Hay **cebollas babosas** en la ***zona de Zafarraya*** más tempranas y otras más tardías. La recolección comienza en mayo-junio. Sevilla: Se recogen los **espárragos verdes**. Desarrollo de las rastras y primeras flores en las plantas de **sandía** más tempranas. Se observan las primeras hojas en las **calabazas**. Se produce la recolección de las **zanahorias**. Se recoge también la **cebolla temprana**, con calibres medianos, y los **puerros**.

CÍTRICOS

Almería: En la comarcas del ***Bajo Andarax-Campo de Níjar*** y ***Bajo Almanzora***, se observan parcelas de **limón fino** en estado fenológico de floración, hay mucha fruta en el suelo, en parcelas que no han tenido riego suficiente están amarilleando las hojas y se observan problemas de defoliación. Hay algunas fincas de **naranjos** y **mandarinos** que igualmente se observan amarilleando y con síntomas de carencias en las hojas. Continúa la recolección aunque a un ritmo lento. Los precios están siendo bajos. ***Córdoba:*** El estado fenológico predominante de la nueva campaña oscila entre el G (Caída de pétalos) y H (Caída de estilos), aunque la floración ha sido escasa. Se realizan tratamientos pos-cuaje con aminoácidos y correctores, abonando con complejos tipo 12-4-4 o nitrato cálcico, comenzando la fase de engorde del fruto. ***Sevilla:*** El estado fenológico dominante en los **cítricos** sevillanos es el de caída de pétalos y fruto cuajado en las parcelas más adelantadas. Prosigue la recolección a un ritmo pausado con las **Navel tardías** y la **Valencia Late**.

OLIVAR

Córdoba**:** El estado fenológico predominante es el D2 (Despliegue de la corola) y el más adelantado F (Floración), no realizándose tratamientos foliares en este periodo, desde flores abiertas hasta el cuajado. La floración ha sido abundante, observándose hasta la fecha un buen porcentaje de flores fértiles. En ***Sierra Morena- Los Pedroches***, el ovino de carne aprovecha la hierba de los **olivares** ecológicos que predominan en esta zona, aportando a la vez materia orgánica al cultivo. ***Granada:*** En la comarca de ***Guadix***, ***municipio de Guadix, zona de Hernán Valle***, se observan **olivos** con la trama fuera, comenzando el cambio de color de la corola. En la comarca de ***La Vega***, los **olivos** están abriendo algunas flores, presentan buena carga este año. En las comarcas de ***Iznalloz-Montefrío-La Vega***, los **olivos** se encuentran con la trama finalizando y empezando el cuaje. Variedades como **Picual** y **Hojiblanca** son de las más plantadas. ***Jaén:*** En las comarcas de ***Sierra Sur*** y ***Sierra Mágina***, los **olivos** picuales se encuentran con buena densidad de trama. En el mes de abril se le va a dar un tratamiento con oxicloruro de cobre 50%, aminoácidos y abono foliar compuesto por nitrógeno y potasa. En las comarcas como ***El Condado, Sierra Morena*** y ***Campiña Norte*** se observan los **olivos** en floración y otros con la trama cambiando de color. El cuajado se espera sea bueno aunque los cambios en la climatología han sido bruscos en estos meses. ***Málaga:*** El estado fenológico más tardío es el D2 (Despliegue de corola), el predominante es el G1 (Caída de pétalos) y el más avanzado es el G2 (Fruto cuajado). En la ***comarca Norte***, los **olivos** se encuentran con algunos frutos pero predominan las parcelas en floración. En la comarca de ***Ronda***, los **olivos** están desplegando la corola y cambiado de color. En la comarca ***Centro***, los **olivos** de mesa se encuentran fundamentalmente en fase de floración de media. ***Sevilla:*** Floración y caída de pétalos en el **olivar**, con más del 80% de flor abierta en la provincia, aunque pueden verse parcelas en las zonas más precoces con frutos cuajados. Se observa en torno al 30% de flor abierta en las zonas más tardías de las sierras.

VIÑEDO

Córdoba**:** El estado fenológico dominante se encuentra en H (Botones florales separados) y G (Racimos separados). Nos encontramos en un periodo crítico del cultivo para el desarrollo del mildiu, si las condiciones climáticas continuasen favorables para su desarrollo, pudiendo causar daños importantes, ya que afectaría a los racimos. Las primeras infecciones del hongo se produjeron en la primera semana de abril, tras las lluvias de finales de marzo, por lo que se aconseja estar muy atentos al cultivo y a la previsión meteorológica, con el fin de tomar las medidas oportunas de protección del **viñedo**.

MERCADOS NACIONALES

y Leiva. Por su duración y levedad no se espera que hayan producido daños irreparables.

OLEAGINOSAS	Euros/Kg
Colza	39,50
Girasol	39,50
Girasol	
Alto oleíco	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.

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

En la última semana de abril los productores de champiñón para industria se encuentran inmersos en el último ciclo de cultivo antes de la llegada del verano y, por tanto, de su parada durante los meses de calor, quedando sólo las explotaciones más tecnificadas produciendo champiñón para el mercado en fresco. El mes finaliza sin cambios en los precios de champiñones y setas.

HORTALIZAS	Euros/Kg
Acelga	
Amarilla	0,70
Verde	0,60
Borraja	1,22
Lechuga	
Rizada	2,30
Escarola	S/C
Cardo	S/C
Repollo	0,35
De Bruselas	S/C
Coliflor	11,80
Bróculi	0,60
Romanescu	S/C
Alcachofa Fresca	1,90
Industria	0,85
Espárrago Fresco IGP Navarra	2,60
Guisante	
Verde Fresco	3,00
Haba Calzón	1,50
Grano	0,85

La cantidad de producto que ha llegado a los almacenes ha sido menor, lo que ha permitido mantener o incrementar el precio de la mayoría de los cultivos. En el caso de coliflores y repollos, el final de las variedades de invierno ha dado paso a las primeras pellas de las variedades de primavera, las cuales presentan un menor tamaño y una calidad regular. Durante esta semana se recogen los últimos guisantes verdes en fresco, ya que las elevadas temperaturas que hubo durante las dos primeras semanas del mes han provocado un descenso en el rendimiento, acortando su campaña.

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+	0,65
Fuji 70+	0,80

A finales de marzo las existencias nacionales de pera Conferencia eran un 36% superiores a las del año anterior, pero solo un 0,6% superior al periodo de los últimos cinco años. En nuestra comunidad, se prevé que la campaña se alargue, ya que el consumo no repunta, pero los precios se consiguen mantener estables una semana más. No es el caso del mercado de la manzana, donde unas mayores existencias de Golden provocan un descenso en su valor.

FRUTOS SECOS	Euros/Kg
ALMENDRA	
Común	0,52
Largueta	0,90
Marcona	1,06
Floración	
Tardía	0,92
Ecológica	1,12

Ante la debilidad que sigue exhibiendo el mercado de la almendra, con precios estables pero constantemente amenazados por la ausencia de actividad comercial, lo más destacable durante la semana pasada, en un momento de máxima necesidad, ha sido la llegada de unas precipitaciones que en las principales zonas productoras de nuestra comunidad han acumulado cantidades inferiores a los 10 mm. Unas lluvias muy oportunas pero incapaces de asegurar el buen desenlace del cultivo.

Lonja de Segovia

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

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 29 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	0,25-0,42
GRUPO SANGRE	
Sanguelini	Sin existencias
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	
Clemenrubí, 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	Sin existencias
Ortanique	0,15-0,25
Orri	0,60-1,05

Nota: Escaso ritmo de compras y recolección. El próximo boletín de cotizaciones se publicará el lunes, 6 de mayo 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	
Vaporizado,	
disp. Valencia	1.050,00-1.100,00
Gleva, Senia, Fonsa Extra,	
disp. Valencia	1.200,00-1.260,00
Guadiamar Extra,	
disp. Valencia	1.300,00-1.370,00
Largo Índica,	
disp. Valencia	1.100,00-1.200,00
Precios por tonelada a granel.	

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
Precios por tonelada a granel.	

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
Tercerillas, destino Valencia	S/C
Precios por tonelada a granel.	

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

Precios tonelada a granel s/rendimientos

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
Garrofín,	
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
Garrofón	2.850,00
GARBANZOS	
Nuevos 44/46	2.150,00
Nuevos 34/36	2.800,00
LENTEJAS	
USA Regulars	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

Precios por tonelada, mercancía envasada.

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

Precios tonelada, mercancía envasada.

(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

Precios s/origen y calidad, envas. en 25 kgs.

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.

LEGISLACIÓN

El MAPA convoca ayudas por 1,7 millones para las explotaciones de titularidad compartida

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA) ha publicado en el Boletín Oficial del Estado (BOE) el extracto de la convocatoria para la concesión directa de subvenciones a las explotaciones de titularidad compartida para el ejercicio 2024, por un importe total de 1.795.000 euros.

Podrán optar a estas subvenciones las explotaciones agrarias que se encuentren inscritas en situación de alta en el registro de explotaciones agrarias de titularidad compartida del ministerio, con un mes de antelación a la fecha de publicación de este extracto de la orden de convocatoria en el BOE.

Las ayudas se convocan en régimen de concesión directa y no están sujetas a la concurrencia competitiva de las personas solicitantes.

Además, a cuantía máxima anual alcanza los 1.500 euros por explotación beneficiaria. Como establecen las bases reguladoras, su finalidad es contribuir al pago de las cuotas de la Seguridad Social a las que las que se encuentran obligadas las personas titulares de las explotaciones agrarias de titularidad compartida.

El plazo de presentación de la documentación requerida será de 15 días hábiles contados a partir del día siguiente al de la publicación del extracto de la convocatoria en el BOE (del 2 al 22 de mayo), a través de la sede electrónica del ministerio.

El texto íntegro de la orden se puede consultar en la Base de Datos Nacional de Subvenciones.

Hay disponible más información sobre estas ayudas en la página web del ministerio, en el siguiente enlace sobre titularidad compartida en las explotaciones agrarias.

Dentro del paquete de medidas legislativas aprobadas en julio de 2022 destinadas a los trabajadores autónomos, se incluyó el aumento de la bonificación en la cuota del cónyuge del titular de la explotación agraria de titularidad compartida, que pasa del 30 por ciento al 40 por ciento, medida aplicable desde el mes de enero de 2023 por un periodo de cinco años y que es compatible con estas ayudas.

Manish Sirohi, nuevo CEO de Decco WW

Manish Sirohi tiene una trayectoria de 20 años en el grupo UPL. / DECCO

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.
Manish Sirohi ha sido nombrado nuevo CEO de Decco WW. Según informan desde la multinacional, "Manish posee una amplia experiencia en los sectores precosecha y postcosecha, operaciones comerciales, ventas, marketing y lanzamiento de proyectos estratégicos a nivel nacional, regional, e internacional".

Manish Sirohi se unió a UPL en 2004 y ha ocupado varios puestos en diferentes mercados, y en los últimos tiempos ha ejercido de director Comercial Global de Decco WW. En su puesto, Manish desempeñó "un papel decisivo a la hora de generar nuevo valor empresarial e impulsar ventas de dos dígitos y resultados en 2023 a pesar del competitivo entorno industrial", afirman desde la compañía.

Jai Shroff, CEO del grupo y presidente de UPL, grupo empresarial del que forma parte Decco, afirma que "las soluciones postcosecha son una parte fundamental de nuestro negocio y un componente crucial de nuestro futuro sostenible. Estas soluciones no son sólo sobre conservación de alimentos; se trata de mantener los medios de vida, garantizar la seguridad alimentaria y minimizar las pérdidas en un mundo cada vez más exigente y con una población en rápido crecimiento. Manish tiene una impresionante trayectoria de 20 años en UPL y es la elección natural para liderar Decco WW en su nueva fase de crecimiento para convertirse en el líder mundial postcosecha".

Manish Sirohi, asume su nueva posición mostrando su satisfacción: "Es un honor para mí asumir el cargo de CEO. He tenido el privilegio de crecer con la empresa durante muchos años y me entusiasma poder liderar Decco WW en su misión de transformar las prácticas postcosecha, aprovechar nuestra experiencia para impulsar la innovación y tener un impacto significativo en todo el escenario agrícola".

Europlátano se consolida en el mercado polaco

La empresa reafirma su estrategia internacional en su búsqueda de destinos rentables para sus agricultores

Los primeros envíos a Polonia se realizaron a principios de enero. / EUROPLÁTANO

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.
Fue a finales del pasado año 2023 cuando Europlátano empezó las conversaciones para hacer llegar el plátano de Canarias hasta el mercado polaco. El 10 de enero de 2024 se envió directamente el primer camión a Polonia con género que se vendió durante ese mismo fin de semana. Después se negociaron envíos para las siguientes dos semanas y, una vez observados los resultados de la buena acogida del producto, se contrataron cargamentos de camiones por cuatro semanas más.

Desde entonces y de forma periódica, han llegado casi 400.000 kilos de plátano certificado hasta Polonia. "Se trata de un plátano de calidad alta, que primero fue envasado en flowpack biodegradable, y, posteriormente, optamos por plátano marca Gabaceras encintado", señalan desde Europlátano.

La estrategia comercial de la compañía históricamente ha tenido una rama muy importante hacia la exportación al extranjero. Durante años se han desarrollado proyectos de éxito en mercados rentables como el francés o el suizo, que evidentemente han llevado consigo una enorme inversión en cuanto a tiempo y medios, pero que son las bases para construir futuro para el sector.

Los socios de la empresa creen en la apertura de nuevos mercados como solución para conseguir precios estables y justos por su producto. En el pasado 2023, además de recuperar el mercado suizo tras la pausa por el volcán de La Palma, la fruta de Europlátano ha comenzado a tener presencia puntual en el mercado alemán y el mercado francés, donde se está trabajando en nuevos proyectos de exportación.

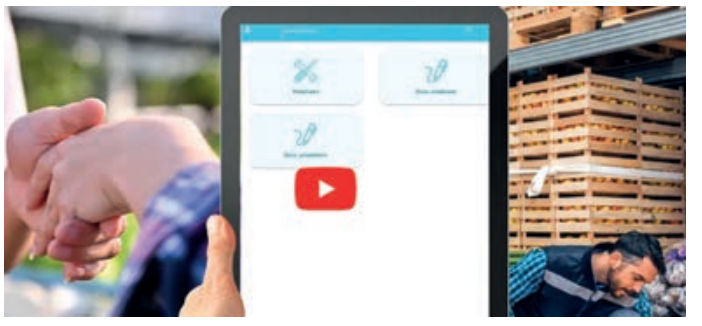
Con esta iniciativa constante de búsqueda de pequeños nichos de mercado de valor la empresa se reafirma en su estrategia comercial internacional, en la que se busca encontrar mercados y clientes consistentes que aprecien el valor del producto y que permitan obtener una remuneración justa por él para los agricultores socios.

"Apostar por el mercado internacional no puede ser algo puntual para cuando sobra producto en el mercado peninsular, sino que hay que pensar en ello como una inversión para construir futuro para el sector del plátano de Canarias, se deben crear relaciones de confianza con los clientes del continente europeo ofreciendo calidad, servicio y transparencia continuadas en el tiempo", apuntan en la empresa.

En esta línea de comercialización directa con el cliente, se encuentra también el último gran proyecto de Europlátano, que consiste en la construcción de unas nuevas naves de maduración en el norte de la Península que, sumadas a las que ya gestionan en Alicante, permiten dar servicio directo sin intermediarios a todo el territorio. Para seguir creciendo de manera sostenible, se hacía indispensable un modelo de comercialización en el que la empresa controlara toda la cadena de producción, desde las fincas hasta el lineal, algo que es una realidad para los socios de Europlátano desde finales de 2020 cuando empezaron a madurar su propia fruta en Alicante. Con ello, se consigue controlar la calidad y la trazabilidad de la fruta, a la vez que se eliminan intermediarios y se reducen costes. Pronto esta capacidad de maduración se verá duplicada gracias a la nueva nave que está construyendo la empresa en Bilbao, de manera que se conseguirá dar servicio directo a toda la Península en el segundo semestre de 2024.

"Este es otro de los valores añadidos con los que cuentan los productores de Europlátano, al final se trata de construir futuro para el sector trabajando desde todos los ámbitos posibles: campo, certificaciones, estabilidad financiera, marca distinguida, maduración, exportación, servicios, etc. Se trata de tener perspectiva de futuro y de apostar por asegurar no solo la supervivencia del sector sino su rentabilidad, de manera que construyamos una agricultura sostenible y justa", concluyen en la compañía.

La aplicación 'Entrega de Documentos' de Gregal revoluciona la gestión documental agroalimentaria



La nueva aplicación facilita la gestión documental en el sector. / GREGAL

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.
Gregal Soluciones Informáticas refuerza su compromiso con la digitalización en el sector agroalimentario. Tras identificar una nueva demanda en los procesos cotidianos de sus clientes, ha creado una aplicación destinada a simplificar y agilizar el registro y manejo de documentos para empleados, propietarios y proveedores en la industria agroalimentaria. Denominada 'Entrega de Documentos', esta app para agricultura marca un importante avance en la eficiencia tecnológica para las empresas del sector agroalimentario.

La aplicación 'Gestión de Documentos' presenta una serie de características esenciales diseñadas para una gestión eficaz, con un registro preciso, firma digital y almacenamiento seguro en la nube. Está dividida en tres funcionalidades principales:

— Materiales: La funcionalidad de Materiales facilita la gestión digital de la entrega y recepción de todos los materiales que una empresa o departamento de recursos humanos proporciona a sus empleados, incluyendo equipos de protección individual (EPIs), suministros de oficina y material informático. El responsable puede llevar un control preciso de la cantidad de materiales entregados mediante la firma del receptor y la fecha de entrega.

— Documentos de empleado: Cada empresa requiere proporcionar documentos para la firma de los empleados. Por ello, la nueva funcionalidad de Documentos de empleado recopila un listado completo de los documentos entregados al empleado para su firma, tales como contratos, recibos de equipos de protección individual (EPIs), nóminas e información sobre riesgos laborales.

— Documentos de propietario: La gestión eficiente de propietarios/proveedores en empresas agroalimentarias es crucial, dado el constante trato con documentos legales que involucran derechos y obligaciones para ambas partes. La funcionalidad de documentos de propietarios/proveedores agiliza la selección, previsualización y firma digital de cada documento, facilitando su almacenamiento y disponibilidad en todo momento.

Las ventajas de la aplicación 'Entrega de Documentos' para la empresa agroalimentaria son la eficiencia en el registro y gestión ágil de documentos para empleados y proveedores; facilidad de firma digital en todos los documentos; seguridad de almacenamiento en la nube garantizada en todo momento; ahorro de tiempo en la gestión de trámites y del papeleo; acceso a la información actualizada en tiempo real.

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.

citrosol

stay fresh with
innovation

www.citrosol.com

CÍTRICOS
Variedades Protegidas

valencia fruits
Suplementos
Mayo 2024

Clemensoon BOUQUET

US EARLY PRIDE

Leanri

Sublim

KINO

ORRi
LA VARIEDAD DE MANDARINA

clemenlola

VALLEY GOLD

Nadorcott

tango FRUIT

Sando
protected variety club

US EARLY PRIDE

Clemensoon BOUQUET

Sublim

clemenlola

Red Lina

Sando
protected variety club

KINO

Nadorcott

ORRi
LA VARIEDAD DE MANDARINA

Red Lina

VALLEY GOLD

Leanri

tango FRUIT

Las variedades de club en el panorama citrícola español

Por PACO BORRÁS (*)

Durante los primeros años del siglo actual, la citricultura española experimentó una transformación significativa con la introducción de la protección de variedades vegetales, un concepto previamente ajeno a los citricultores españoles. Aunque en frutas de hueso y otras variedades ya se había establecido la noción de propiedad sobre la variedad y la capacidad de gestionarla por parte del propietario, este enfoque era nuevo para los citricultores.

Para los citricultores, una vez una variedad era certificada por el IVIA, comprando plantones o comprando escudos para injertar se consideraba que dependía exclusivamente de la decisión del agricultor plantar o injertar una variedad y el costo era el del plantón o el escudo sin imaginar más obligaciones sobre la variedad en cuestión. De hecho, así habían funcionado la citricultura española actual desde sus inicios en el siglo XIX, durante todo el siglo XX y su entrada en el XXI alcanzando en ese momento la cifra de 6.000.000 de toneladas y exportando 3.500.000 toneladas.

Sin embargo, surgió un nuevo paradigma de gestión de variedades una vez registradas a nombre del propietario que, aunque inicialmente recibió ciertas reticencias, ha ido ganando aceptación en la citricultura, tanto española como mundial.

La mayoría de los clubs de variedades, se caracterizan por exigir al productor:

-Unos royalties bastante elevados, bien por plantón o por hectárea, en el momento de la plantación.

-Una contribución anual relacionada normalmente con la producción.

A cambio de estás exigencias le garantizan al productor:

-Que está entrando en un club cerrado, ya que se le garantiza el número máximo de hectáreas o plantas que se plantaran de la variedad en cuestión.

-Se realizarán las medidas jurídicas necesarias para garantizar el cumplimiento de lo anterior.

-Se apoyará la imagen de la variedad en el mercado con apoyo de diferentes estrategias de marketing.

Con este esquema empezó a funcionar a finales de la primera década del actual siglo la Nadorcott que fue el primer club como tal. Por el camino son muchas las diferentes variedades que han intentado crear clubs, pero podemos afirmar que consolidadas de forma significativa tenemos Nadorcott, Tango y Orri y, apuntando maneras, Leanri, Kino, Sando y algunas más. Las que hemos nombrado son mandarinas híbridas y alguna clementina. En las listas de las variedades protegidas hay naranjas, limones y varias mandarinas más, pero, por una razón o por otra, podemos decir que las tres primeras ya han hecho historia.

Una de las singularidades que probablemente han ayudado a la consolidación de estas tres variedades ha sido su ubicación en el calendario como variedades de mandarinas de segunda temporada. Cuando aparecen, la situación de la producción de mandarinas en España se había amontonado en los meses de noviembre y diciembre, empezando a estar enero con problemas si aparecían lluvias por el pixat de las clementinas. Las Fortunas empezaban a desaparecer por culpa de la Alternaria y se estaba quedando las Ortaniques como alternativa a los meses de febrero y marzo. Las tres variedades consolidadas cubrían perfectamente unos meses interesantes para la oferta española de mandarinas.

Hay que destacar que otras variedades como Clemensoon, Valley Gold o Early Pride buscan

	Nadorcott	Orri	Tango	Leanri	VAR CLUB
2010/11	120.114	0	0	0	120.114
2011/12	132.290	0	0	0	132.290
2012/13	156.121	0	0	0	156.121
2013/14	148.986	0	0	0	148.986
2014/15	168.633	0	0	0	168.633
2015/16	174.009	26.000	0	0	200.009
2016/17	185.180	35.000	15.000	0	235.180
2017/18	206.757	40.000	30.000	0	276.757
2018/19	211.103	50.000	60.000	0	321.103
2019/20	213.526	70.000	75.000	0	358.526
2020/21	214.341	80.000	125.000	0	419.341
2021/22	269.972	80.000	130.000	0	479.972
2022/23	222.056	70.000	150.000	5.000	447.056
2023/24	241.168	80.000	150.000	15.000	486.168

Cuadro 1. Fuentes: CVVP y elaboración propia a partir de informaciones de prensa y estimaciones del sector. / PB

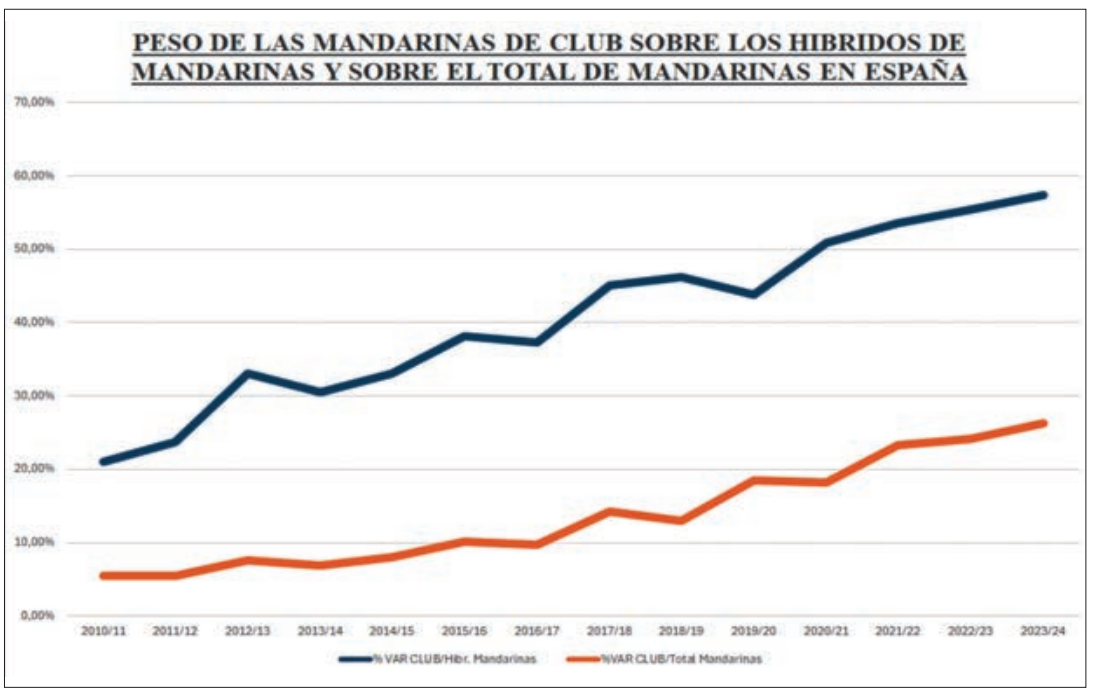


Gráfico 2. Fuentes. Mandarinas de Club elaboración propia, híbridos de mandarinas elaboración propia y mandarinas aforos del Ministerio de Agricultura. / PB

todo lo contrario aportando fruta española de calidad a la primera parte de la campaña.

EVOLUCIÓN PRODUCTIVA

Podemos ver en el cuadro 1 cómo ha sido la evolución de la producción de las mandarinas híbridas de club.

En realidad, sólo CVVP notifica a sus socios que son todos los agricultores que han plantado Nadorcott, los aforos y cosechas finales, por lo que es una información que circula, mientras que en las otras variedades las cifras de aforos y cargas reales no es pública.

PESO SOBRE LA PRODUCCIÓN ESPAÑOLA DE MANDARINAS

Si ahora observamos de qué forma ha incidido esta producción en el conjunto de la producción española y lo hacemos teniendo en cuenta que las cuatro variedades del cuadro anterior son mandarinas híbridas obtenemos la imagen del gráfico 2.

Como vemos sobre los híbridos de mandarinas, estas variedades representan cerca del 60% y en el conjunto de todas las mandarinas, lo que incluye Clementinas y Satsumas, supera el 25% sobre el total.

RESULTADOS PARA EL PRODUCTOR

A primera vista cuando se observa el crecimiento de la producción es evidente que a pesar de los royalties y el costo anual complementario el resultado para el productor durante estos años ha sido positivo. Pero, si analizamos los resultados en el conjunto de las diferentes familias de cítricos españoles y hacemos una valoración de las últimas quince campañas, incluyendo la actual, tenemos el gráfico 3.

Hacer un gráfico de estas características sólo puede acercarnos de forma muy aproximada a la realidad ya que no existen datos que desglosen las diferentes subfamilias de cítricos que existen dentro de la clasificación naranjas, mandarinas y limones.

La única aproximación estadística publicada que podemos aportar son los datos que publica el ministerio de Agricultura en su anuario y en dichos datos obtener un dato que desde nuestra óptica es más importante que el valor global o el valor por kilo, es el valor por hectárea (gráfico 3).

El gráfico nos dice básicamente que en los últimos años ha sido el limón el que mejor resultado ha dado, lo que sin duda ha conducido al incremento de plantaciones y en consecuencia la explosión productiva de esta campaña y sus consecuencias.

A lo largo de estos últimos años hemos realizado un seguimiento de los resultados por hectárea de las subfamilias que configuran el conjunto de los cítricos españoles y nos hemos atrevido a clasificar los resultados anuales en cuatro valoraciones basadas en los resultados netos por hectárea según cada subfamilia.

Este es el resultado (ver cuadro 4) de ese análisis, que por los datos manejados sólo pretende ser una aproximación a la realidad.

Las cuatro valoraciones señaladas buscan reflejar los siguientes conceptos:

Mal: No se han cubierto los gastos anuales del cultivo.

Equilibrado: Se han cubierto los gastos anuales del cultivo, incluyendo los gastos de los años no productivos.

Bien: Se han cubierto los gastos anuales del cultivo, las amortizaciones de la inversión e incluso del valor de la tierra.

Muy Bien: Se cubren todos los gastos y hay beneficio neto.

Aclaraciones al cuadro 4:

—Sólo en Valencia Late se han valorado 14 campañas, ya que la actual aún es una incognita.

—En limón, a pesar que la campaña de Verna practicamente no está empezada, pensamos que esta campaña el conjunto de todos los limones al final será, simplemente, mala.

Como vemos en el cuadro destaca claramente que los híbridos de club, que en este caso han sido Nadorcott, Orri y Tango, obtienen una clasificación de 13 campañas Muy Bien y sólo dos Bien. Las dos campañas de Bien son la actual 2023/24 y la de hace dos campañas 2021/22. Por lo tanto en su conjunto la aportación de las casi 500.000 toneladas producidas por estas variedades a la citricultura española ha sido muy positiva y en la globalidad ha compensado en parte los malos resultados de las clementinas a lo largo de estos últimos años.

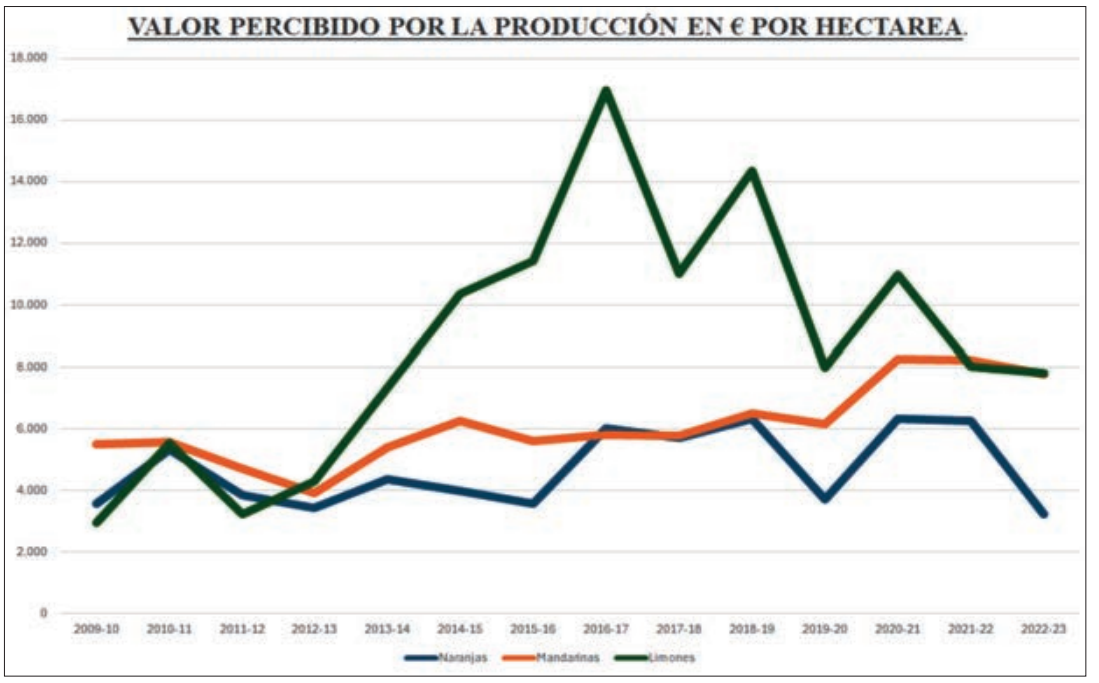


Gráfico 3. Fuente. Datos elaborados a partir del Anuario del Ministerio de Agricultura. / PB

RESULTADOS NETOS PRODUCTOR CITRICOS CAMPAÑAS 2009/10 A 2023/24				
Grupo varietal	**Mal**	**Equilib**	**Bien**	**Muy Bien**
Clementinas	8	2	5	0
Hibridos libres	3	3	7	2
Hibridos Club	0	0	2	13
Navels 1ª Temporada	7	4	2	2
Navels 2ª Temporada	3	4	4	4
Salustianas	3	5	6	1
Valencia late	2	3	3	6
Limon Primofiori	1	2	5	7
Limon Verna	1	1	6	7

Cuadro 4. Fuente: Elaboración propia. / PB

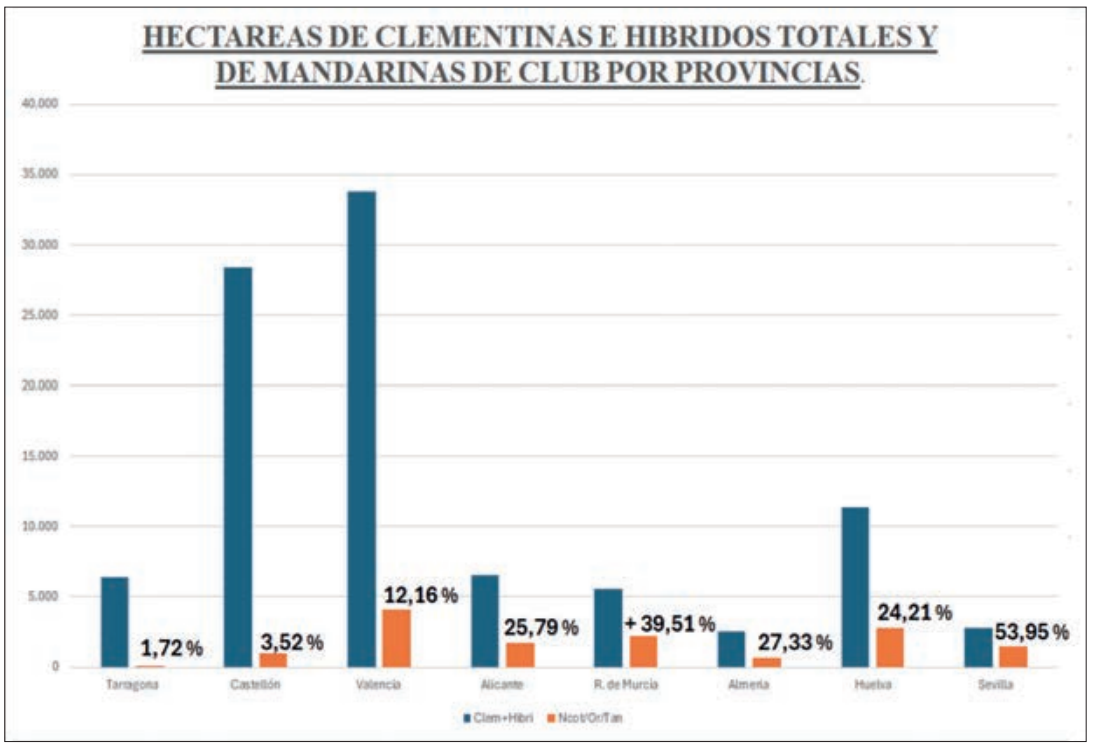


Gráfico 5. Fuente: Elaboración propia y publicada en el Plan Integral Citrícola de la Comunidad Valenciana. Abril 2023. / PB

Los híbridos de club, que en este caso han sido Nadorcott, Orri y Tango, obtienen una clasificación de 13 campañas Muy Bien y sólo dos Bien

REPARTO GEOGRÁFICO DE LAS VARIEDADES DE CLUB

Las plantaciones de estas variedades no han guardado una relación directa con las zonas en las que históricamente se plantaban las mandarinas en España. Basándonos por un lado en los datos de las hectáreas de mandarinas según las estadisticas del Anuario del ministerio de Agricultura del 2020, los datos exactos de plantas de Nadorcott que publica el CVVP, las comunicaciones periodisticas tanto de Eurosemillas sobre la Tango como las del Orri Running Committe sobre la Orri, hemos construido el gráfico 5 por provincias donde realizamos una estimación de las hectáreas de estas mandarinas de club y su peso sobre el total de las hectáreas de mandarinas en cada provincia.

En las regiones de mayor tradición en la producción de mandarinas, como Tarragona, Castellón y Valencia, se observa un menor predominio de las variedades de club en comparación con las áreas citrícolas menos arraigadas en esta fruta. En estas tres provincias del norte, las mandarinas de club apenas representan el 7,61% del total, mientras que en otras regiones alcanzan el 30,68%. Este hecho sugiere que el impacto positivo de estas variedades en la citricultura española ha sido notablemente menor en Castellón y Valencia que en otras partes del país.

El Plan Integral Citrícola, presentado por la Conselleria de Agricultura en el Palau de la Generalitat el 31 de marzo de 2023, proporciona un análisis detallado de las causas de esta disparidad. Sin embargo, podemos destacar que esta situación se explica en parte porque las plantaciones de variedades con royalties suelen realizarse en parcelas de mayor tamaño, lo que limita su presencia en las zonas de minifundio, donde los agricultores no encuentran incentivos para invertir en este tipo de variedades.

A primera vista cuando se observa el crecimiento de la producción es evidente que, a pesar de los royalties y el costo anual complementario, el resultado para el productor durante estos años ha sido positivo

En su conjunto la aportación de las casi 500.000 toneladas producidas por estas variedades a la citricultura española ha sido muy positiva y en la globalidad ha compensado en parte los malos resultados de las clementinas a lo largo de estos últimos años

**** Consultor hortofrutícola internacional***

CELESTINO RECATALÁ RICO / Presidente de la Asociación de Operadores de Variedades Vegetales (ASOVAV)

"La introducción de las variedades protegidas representa un antes y un después en la citricultura"

ASOVAV nació en 2010 como un canal de intermediación tras la aparición de nuevas formas de gestión de las variedades vegetales protegidas y la posibilidad de que se cometiesen abusos por parte de los gestores de los derechos. La asociación cuenta actualmente con más de 600 socios y a lo largo de estos años ha ido prestando todo el asesoramiento posible a sus asociados ante problemáticas relativas a la inseguridad jurídica a la que pueden verse abocados respecto a la aplicación de los derechos del obtentor y licenciatario de una determinada variedad vegetal. "Esta entidad pionera en España se ha convertido en un referente del ámbito de las nuevas variedades vegetales tanto en materia jurídica como agronómica", señala Celestino Recatalá.

ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. *¿Qué motivó el nacimiento de una asociación como ASOVAV en 2010?*

Celestino Recatalá. Conceptos como 'patente', 'regularización' o 'royalty' se percibían muy remotos, casi de ciencia ficción, en la citricultura valenciana de principios del siglo XXI. Los agricultores conseguían una variedad y sencillamente la plantaban o injertaban, sin más. Sin embargo, en el caso de la mandarina Afourer (la actual Nadorcott) los productores empezaron a recibir una avalancha de demandas y denuncias judiciales nunca antes vista en nuestra agricultura por parte de los gestores de los derechos de esta variedad. Ante este acoso, los productores decidieron unirse para proteger sus intereses bajo el paraguas de la Asociación de Operadores de Variedades Vegetales (ASOVAV), creada al amparo de la Asociación Valenciana de Agricultores (AVA-Asaja). Esta entidad pionera en España se ha convertido en un referente del ámbito de las nuevas variedades vegetales tanto en materia jurídica como agronómica.

VF. *¿Cómo ha evolucionado la asociación desde su creación?*

CR. ASOVAV cuenta actualmente con más de 600 socios. A lo largo de estos quince años la entidad ha ido prestando todo el asesoramiento posible a sus asociados ante problemáticas relativas a la inseguridad jurídica a la que pueden verse abocados respecto a la aplicación de los derechos del obtentor y licenciatario de una determinada variedad vegetal. ASOVAV ha consolidado su labor de defensa de sus asociados e intermediación; prueba de ello fue su contribución a la hora de regularizar las plantaciones españolas de las variedades Orri o Spring Sunshine.

En su día a día mantiene un contacto con los organismos oficiales y las entidades privadas vinculadas a las variedades vegetales protegidas, al tiempo que ofrece a sus asociados información actualizada de cuanto acontece en este incipiente ámbito del sector, a través de servicios particulares o jornadas organizadas junto a reputados expertos del mundo académico y jurídico.

VF. *¿Cuál es la principal función de ASOVAV actualmente y qué servicios ofrecen a sus asociados?*

CR. La entidad defiende y promueve los derechos de sus asociados para que cuenten con las máximas garantías jurídicas y obtengan el máximo rendimiento económico. Desde la perspectiva agronómica, la entidad facilita apoyo a los agricultores sobre las características vegetativas, fisiológicas y edafológicas de cada variedad vegetal, así como valoraciones técnicas sobre la fecha aproximada de plantación o injerto de una determinada variedad vegetal.

Los asociados también disponen de un servicio de información mediante el cual pueden consultar los precios actualizados de las variedades vegetales de mayor demanda en el mercado, así como otras noticias de actualidad. Asimismo, ASOVAV dispone de un gabinete jurídico compuesto por abogados especializados en legislación sobre nuevas variedades vegetales, quienes cuentan con información actualizada de la situación jurídica en la que se encuentra cada variedad vegetal y pueden ofrecer asesoramiento en caso de conflicto judicial.

Celestino Recatalá analiza el modelo de las variedades protegidas. / ASOVAV

"También colaboramos con los obtentores y en ASOVAV facilitamos a nuestros asociados toda la información disponible relacionada con el registro de una nueva variedad vegetal"

"Es inaudito que el IVIA, siendo el centro de referencia internacional en investigación citrícola desde hace décadas, no haya sacado ninguna de las principales variedades vegetales protegidas del mercado"

VF. *¿También colaboran con los obtentores?*

CR. En efecto, ASOVAV facilita a los socios toda la información relacionada con el registro de una nueva variedad vegetal. Ofrece orientación y ayuda en aspectos tan diversos como la licencia de obtención vegetal, sobre los tipos de contratos que la legislación en materia de variedades vegetales contempla para los acuerdos de cultivo y comercialización con los productores y con los comercios, sobre la solicitud de regularización de los árboles o hectáreas cultivados y sobre el sistema de identificación y trazabilidad de la fruta. La información también aborda el pago de royalties y la posibilidad de obtener una valoración económica de una explotación agrícola en función de la variedad vegetal cultivada, así como de la tributación correspondiente a cada variedad.

VF. *¿Qué ha supuesto para el sector citrícola español la irrupción de las variedades protegidas?*

CR. Es evidente que la introducción de las variedades protegidas representa un antes y un después en nuestra citricultura. Aún hoy estamos adaptándonos al nuevo escenario jurídico que, sin duda, genera tantas incertidumbres como oportunidades de mercado. Tras el conflicto surgido con la Nadorcott, llegaron otras variedades como la Tango y la Orri que han añadido nuevos actores internacionales al sector. Estas variedades han pasado a copar buena parte de los lineales de los puntos de venta más exigentes de Europa, ocupando nichos de mercado y alargando la temporada de comercialización de mandarinas.

VF. *¿Qué ventajas aporta el modelo de gestión y comercialización de estas variedades a los distintos eslabones de la cadena?*

CR. El sistema de protección garantiza un control escrupuloso de las plantaciones por parte de los gestores de derechos de cada variedad. En algunos casos, este control ha incluido una limitación en el número de plantaciones en España, lo que permite ajustar la oferta en función de la demanda.

Por otro lado, hay variedades protegidas que han logrado posicionarse en la gama premium de la distribución europea, a través de un determinado sistema de trazabilidad, etiquetado de la fruta y promoción. Durante varios años, los precios en origen de Nadorcott, Tango y Orri han llegado a multiplicar por tres y cuatro las cotizaciones percibidas en variedades convencionales. Sin embargo, en temporadas como la actual el umbral de rentabilidad ha sido irregular, incluso negativo en algunas explotaciones, debido a la falta de demanda.

VF. *¿Tienen acceso a estas variedades todo tipo de productores o es un modelo de citricultura muy selectivo?*

CR. Debido a las limitaciones en el número máximo de plantaciones autorizadas, establecidas por los gestores de cada variedad, muchos agricultores no han podido acceder a estas variedades, en primer lugar por un motivo administrativo y, posteriormente, por un encarecimiento inasumible de los royalties.

VF. *En el campo de los cítricos, la mayoría de las variedades protegidas se corresponden con mandarinas. ¿A qué se debe esta especialización?*

CR. Los centros de investigación han optado por las mandarinas de segunda mitad de campaña porque había un hueco de mercado muy interesante para cubrir y obtener un rendimiento económico. De hecho, siguen surgiendo nuevas variedades de mandarinas tardías que pretenden completar ese segmento. A nadie se le escapa que las importaciones de mandarinas de Sudáfrica (hemisferio sur) se solapan con nuestras mandarinas precoces, mientras que las importaciones de naranjas de Egipto (hemisferio norte) suponen una competencia creciente a las naranjas españolas.

VF. *¿Este tipo de variedades se han implantado por igual en todas las zonas productoras españolas?*

CR. En general sí, tanto la Comunitat Valenciana como Andalucía y Murcia han plantado miles de hectáreas de variedades protegidas. Si aportan rentabilidad, los productores van a apostar por ellas, independientemente de la región en la que estén.

VF. *Las variedades protegidas actuales proceden de estudios en centros o universidades foráneas, que se financian en muchas ocasiones con inversiones privadas. ¿Qué está ocurriendo con la investigación varietal citrícola en centros como el IVIA?*

CR. Es inaudito que el IVIA, siendo el centro de referencia internacional en investigación citrícola desde hace décadas, no haya sacado ninguna de las principales variedades vegetales protegidas del mercado. Es algo que debe ser analizado en profundidad y tomar las decisiones oportunas para corregir este grave déficit. En otras potencias como Estados Unidos o Israel dan prioridad a la obtención de variedades que aportan una diferenciación, lo que genera a su vez más presupuesto para seguir investigando. El resultado es que los citricultores españoles estamos pagando royalties de nuestro bolsillo a centros foráneos. Esperamos que la luz verde de la Unión Europea a las nuevas técnicas de edición genética (por fin) permita subirnos al tren de la innovación y acelerar la búsqueda de nuevas variedades y otras soluciones a los retos de nuestra agricultura.

El IVIA, "actor insustituible" en el proceso de desarrollo varietal

IVIA trabaja en "la mejora genética de cítricos" para tolerar condiciones climáticas adversas y ser más resilientes

MARTIN CERVERA. REDACCIÓN.

María Ángeles Forner y Pablo Aleza, investigadores en el Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (IVIA), explican los avances de esta entidad en la mejora genética de los cítricos que han supuesto una destacada aportación del instituto valenciano al sector. "Por una parte, para que cualquier variedad se pueda cultivar en nuestro país es necesario que esté registrada y, por lo tanto, esté libre de patógenos. Todo el saneamiento de variedades de cítricos, tanto públicas como privadas se realiza en el IVIA, por ello, nuestro instituto es un actor insustituible en este proceso. La mayoría de las variedades de cítricos que se cultivan, y la gran mayoría de las nuevas, son variedades protegidas", explica Pablo Aleza.

Cataloga como "complejo y prolongado en el tiempo" el proceso de obtención de una nueva variedad de cítricos, por lo que es necesaria una gran inversión económica. Aleza asegura que España "es uno de los países en los que el número de empresas que gestionan variedades de cítricos es de los más elevados del mundo y la práctica totalidad son variedades protegidas".

Pablo Aleza explica que "la protección de una variedad es un aspecto muy importante, ya que permite gestionarla y controlarla por completo, desde la producción hasta la venta de la fruta. Esto garantiza un control de la oferta y la demanda, aspecto clave para el éxito de una variedad". Por esa razón, destaca la importante labor del IVIA en este aspecto. "Todas las variedades y patrones desarrollados por el IVIA se han registrado y protegido a nivel nacional e incluso internacional para proteger los derechos del obtentor y siempre se han puesto a disposición de los agricultores con unos royalties muy discretos para que sean accesibles a todos los agricultores".

Aleza explica que "se está desarrollando un programa de mejora genética de cítricos dirigido a la obtención de híbridos triploides". Según María Ángeles Forner, una genética que logrará mejorar la tolerancia a la sequía, una de las más difíciles de conseguir. "La mejora genética de plantas poliploides de cítricos es una estrategia relevante para la obtención de variedades más sostenibles y sin semillas y mejor adaptadas a condiciones ambientales adversas", comenta Aleza.

También profundiza en los beneficios de este tipo de híbridos triploides: "Son interesantes por varios motivos, el primero porque no producen semillas y no inducen la formación de semillas en otras variedades por polinización cruzada, y segundo, porque son plantas poliploides. Las plantas poliploides de cítricos están asociadas con importantes cambios morfológicos y fisiológicos que frecuentemente presentan características ventajosas ante condiciones ambientales adversas siendo, además, más resilientes. Por lo tanto, considerando las características de las plantas 3x de cítricos".

María Ángeles Forner asegura que los patrones del IVIA "mejoran los patrones que hay en el mercado" y explica que el IVIA cuenta con un patrón que concentra un mayor número de ventajas agronómicas en comparación con otros, "el Forner-Alcaide 5 se ha probado en la mayor parte de variedades. F-A 517 con naranjas, mandarinas y limones. EL V-17 con navels, clementinas y pigmentadas".

La investigadora asegura que la "tolerancia al HLB y a la sequía serán las líneas de investigación a seguir en el futuro inmediato del IVIA".

El patrón Forner-Alcaide 5 es un gran éxito del IVIA. / ALCAPLANT

Cítricos, variedades protegidas: el nuevo suplemento de Valencia Fruits

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.
Una de las familias hortofrutícolas con más importancia en las publicaciones de **Valencia Fruits**, tanto hoy como históricamente, son los cítricos. Todo el equipo del periódico mantiene conversaciones a lo largo del año, mucho más allá de la campaña española, con expertos de todos los puntos de la cadena agroalimentaria.

Fruto de estas conversaciones y de la propia experiencia de la redacción del semanario detectamos la necesidad de recabar información de las empresas y entidades licenciatarias de variedades protegidas de cítricos (sobre todo de la categoría de pequeños cítricos) porque, a pesar de requerir una mayor inversión, están siendo las variedades que proporcionaban mayor rentabilidad a los productores.

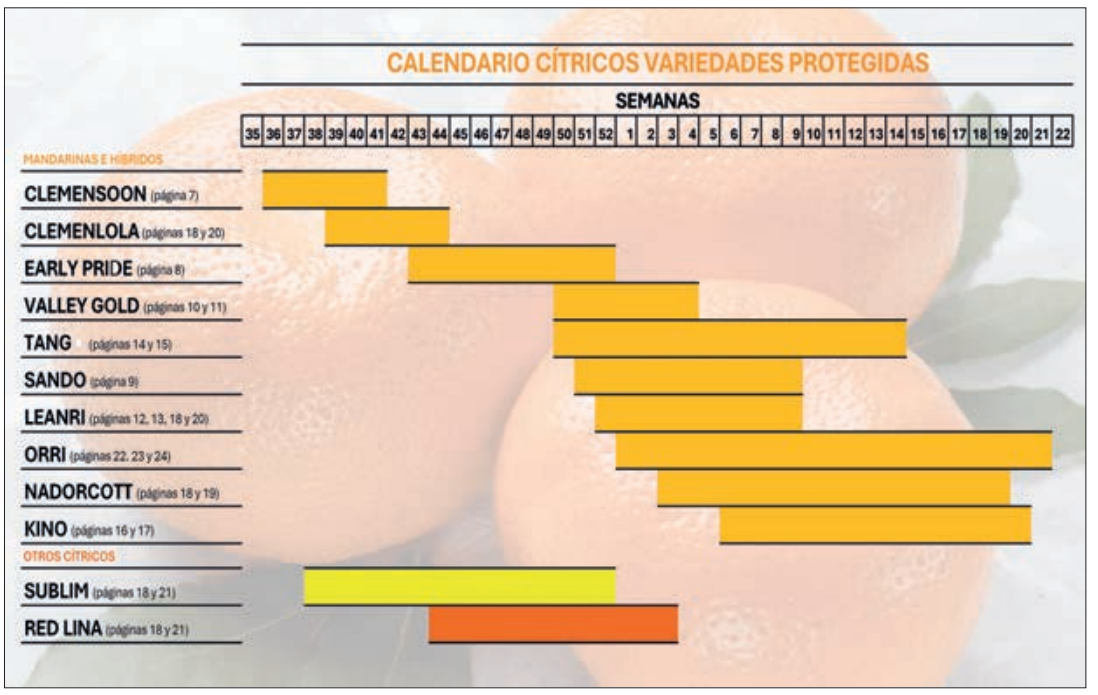
Cada vez más demandadas por los consumidores que buscan un producto de calidad en un calendario cada vez más extenso, las variedades club han encontrado un hueco en el mercado que hemos querido analizar desde diferentes perspectivas.

Desde el análisis experto de Paco Borrás con el que arranca este suplemento hasta la visión de Asociación de Operadores de Variedades Vegetales (ASOVAV) y el IVIA antes de empezar a conocer más a fondo variedades que inician su calendario incluso en septiembre alargándose casi hasta junio. Variedades que requieren mucha inversión, años de investigación y muchos recursos para conseguir esa fruta de calidad excepcional que cubra huecos de calendario o necesidades en momentos de alta demanda de consumo.

Como puede verse en el calendario adjunto han participado las principales firmas de este sector y hemos intentado seguir el orden de calendario varietal en la forma en la que los propios requerimientos editoriales nos han permitido. Cada variedad tiene una ficha que han rellenado las propias entidades y con esa base hemos cumplimentado el calendario (de recolección) que aparece en esta página. Además, los responsables de la licencia nos han explicado mucho más sobre cada variedad en unas entrevistas que resultarán de gran interés para los productores que estén pensando introducir nuevas variedades o dar un paso adelante en su negocio.

No queríamos acabar este suplemento sin tener la visión de viveristas, plataformas de comercialización, comercio, postcosecha y distribución. Por eso hemos incluido información técnica, entrevistas, información y opinión de AVASA (Agrupación de Viveristas de Agrios, S.A.), Viveros Sevilla, DECCO, Grupo Nudisco, El Corte Inglés, Naranjasyfrutas.com y Bollo Natural Fruit.

En definitiva, un número en el que proporcionamos a los citricultores españoles información de partida para tomar decisiones de cara a plantear el futuro de sus explotaciones en un nuevo paradigma comercial internacional en el que hay que tomar la iniciativa para ganar presencia aportando productos innovadores, sostenibles, de calidad y demandados por los consumidores. Lo cítricos club pueden dar algunas respuestas a los que se preguntan sobre el futuro de la citricultura española.



Fuente: elaboración propia a partir de la información facilitada por las diferentes marcas en este suplemento. / VF

DESDE 1922
BOLLO
QUÉDATE CON LO BUENO
bollo.es
descubre nuestras recetas

ÁNGEL DEL PINO / Dpto. de Producción e Innovación de Anecoop

"La variedad Clemensoon garantiza a los clientes tener fruta de calidad desde el inicio"

Ofrecer una fruta con "valor añadido" y cubrir necesidades concretas de calendario y agronómicas. Esas son, para Ángel del Pino, las dos ventajas que debe presentar una variedad protegida. Dos cualidades que cumple a la perfección Clemensoon, la variedad extraprecoz de Anecoop, que permite servir a los clientes fruta de calidad desde el inicio de la campaña.

La calidad y el precio final compensan el esfuerzo "extra" del cultivo. / ANECOOP

"Los clientes que adquieren la fruta etiquetada como Clemensoon siempre la reciben bien, ya que pueden comenzar la campaña con una fruta fresca y de calidad, siendo muy bien aceptada por los consumidores"

◗ **JULIA LUZ.** REDACCIÓN.

Valencia Fruits. *¿Cuándo nació la Clemensoon y por qué?*

Ángel del Pino. En Anecoop llevamos trabajando en variedades protegidas desde hace más de 30 años. En el caso particular de la Clemensoon, se trataba de buscar una variedad de mandarina con la que comenzar la campaña de manera precoz, con buenas cualidades organolépticas y agronómicas, para empezar a servir a nuestros clientes fruta de calidad desde el inicio de la campaña.

VF. *Como variedad extratemprana, ¿qué retos agronómicos conlleva?*

ADL. Es una variedad para agricultores profesionales. Son más exigentes en abonados foliares y deben ser injertadas sobre madera intermedia para tener un desarrollo adecuado. Clemensoon suele requerir prácticas agronómicas muy específicas de las que informamos puntualmente a nuestros socios. Pero la calidad del producto final en esas fechas suele compensar ese esfuerzo "extra".

VF. *¿Cómo han evolucionado estos a lo largo de los años?*

ADL. Con el paso de los años, hemos visto cómo el efecto del "calentamiento global" se ha notado en estas variedades extraprecoces. El verano es más largo e intenso de lo que era, y por tanto los problemas de "planchado" y "picado" por sol se han acentuado. Además, al ser veranos más largos, se ve una mayor incidencia de Ceratitis si no se combate de forma adecuada.

Son inconvenientes que tenemos que ir sorteando para tener esta clementina extraprecoz "de proximidad", acompañando en todo momento a nuestros socios en el proceso de producción y venta.

VF. *Durante los primeros años, Clemensoon era de las primeras clementinas en llegar al mercado, pero ¿qué ha pasado con la entrada de las producciones de Sudáfrica?*

ADP. La llegada de mandarinas en otoño, alargando la campaña del hemisferio sur, ha complicado la comercialización de las mandarinas precoces desde España.

Pero estamos convencidos de que, haciendo un buen producto, evitando la especulación y presentando una mandarina de calidad y cercanía, podemos competir con el producto de contra estación.

VF. *¿Qué ventajas tiene a día de hoy con el mercado colapsado por multitud de variedades y producciones de terceros países?*

ADP. Clemensoon es una mandarina con una calidad óptima, que se cultiva de la manera adecuada y se recolecta en su punto óptimo de maduración. Además, como un producto de cercanía que es, llega al consumidor en un tiempo muy breve tras la recolección.

VF. *¿Por qué los agricultores están dispuestos a pagar por una variedad protegida, y concretamente por una variedad protegida extratemprana como es la Clemensoon?*

ADP. Las dos principales ventajas de las variedades protegidas han sido, hasta ahora, su respuesta a una necesidad clara del mercado (generalmente en calendario, pero también en mejora de cualidades organolépticas), y que existe una limitación en la superficie o número de plantas licenciadas. En el caso de Clemensoon, cumple los dos requisitos, sobre todo la limitación de plantas para poder ofrecer un valor añadido a la fruta producida.

VF. *¿Cómo responde el mercado? ¿Cuál ha sido la evolución de la demanda?*

ADP. Como desde un principio hemos limitado la superficie, hemos podido ajustar la producción a la demanda esperada. Los clientes que adquieren la fruta etiquetada como Clemensoon siempre la reciben bien, ya que pueden comenzar la campaña con una fruta fresca y de calidad, siendo muy bien aceptada por los consumidores.

Clemensoon BOUQUET

■ **Marca**
◗ CLEMENS0ON

■ **Nombre con el que la variedad está registrada**
◗ CLEMENSOON

■ **Origen genético**
◗ Mutación natural de la variedad Oronules

■ **Calendario varietal (recolección) por semanas**
◗ Semana 36 a semana 41 (10/09 a 20/10)

■ **Momento de madurez óptima por semanas**
◗ Semana 37 a 40 (16/9 a 14/10)

■ **Calendario comercialización por semanas**
◗ Semana 37 a 42 (15/09 a 25/10)

■ **Años de comercialización de la variedad en España**
◗ +3

■ **Fecha fin protección**
◗ 31 de diciembre de 2040

■ **Países de registro de la variedad**
◗ Unión Europea, USA y Sudáfrica

■ **Entidad que comercializa/gestiona la variedad en España**
◗ ANECOOP, S. COOP.

■ **Entidad/es propietarias de la variedad**
◗ ANECOOP, S. COOP.

■ **Límite de licencias (superficie, fecha)**
◗ 350.000

■ **Condiciones acceso licencias**
◗ Ser socio de alguna de las coops. socias de Anecoop

■ **Precio medio en campo (campaña 22-23)**
◗ En línea con las variedades extraprecoces de calidad

CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

■ **Color**
◗ Color habitual según la tabla de Consellería Agricultura: 8-12 (naranja intenso)

■ **Piel**
◗ Típica de clementina, con grosor entre 1,8 y 2,4 mm.

■ **Calibre**
◗ Calibre 54-60 mm.

■ **Peso**
80-90 gramos

■ **Forma**
◗ Oblata. Relación diámetro/altura=1,15

■ **Pelabilidad**
◗ Fácil de pelar

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

■ **Sabor**
◗ Típico de clementina, muy agradable

■ **Color del zumo**
◗ De 5 a 9 en la tabla de Conselleria

■ **Brix**
◗ 9 – 13 (según época de recolección)

■ **Índice de madurez**
◗ 7,5 a 13 (según época de recolección)

■ **Zumo**
◗ 50-56%

■ **Semillas**
◗ No, aunque puede presentarlas en condiciones de polinización cruzada

■ **Semillas en polinización cruzada**
◗ 2-3; pero depende mucho de las variedades colindantes

■ **Fertilidad del polen**
◗ La viabilidad del polen es alta

CONDICIONES DE CULTIVO

■ **Patrones empleados**
◗ Se ha cultivado sobre los principales patrones (Carrizo, Forner 5, C-35) pero se aconseja siempre el uso de madera intermedia y patrones que sean vigorosos

■ **Exigencia agronómica del cultivo**
◗ Es una variedad muy exigente en cuidados culturales, por lo que se provee al licenciatario de un manual y se le da formación en cuanto a las prácticas agrícolas (abonados foliares, fertirrigación, manejo de la floración, poda, control de plagas, etc)

■ **Apta para cultivo ecológico**
◗ Baja, sobre todo por el problema de mosca de la fruta.

■ **Sensibilidad a la alternaria u otras patologías**
◗ No es sensible a Alternaria

GESTIÓN POSTCOSECHA

■ **Vida máxima útil**
◗ La vida comercial desde la recolección, proceso de confección, transporte y distribución, estaría alrededor de los 15 días, manteniendo las condiciones de temperatura y humedad para cada etapa del proceso

■ **Tratamientos aplicables**
◗ En la variedad Clemensoon los tratamientos postcosecha utilizados son los mismos que en el resto de variedades de clementinas

■ **Tolerancia al transporte de larga duración**
◗ Su comportamiento en el transporte de larga distancia sería similar al de otra clementina

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

Ofrece muy buenas condiciones organolépticas en fechas muy precoces. En la gestión de la variedad se acompaña al socio con acciones de formación, resolución de incidencias e información continua por parte de los departamentos técnicos de Anecoop

Información facilitada por ANECOOP S. COOP.

INFORMACIÓN PROFESIONAL

Comercialización de mandarinas de variedades club

La segunda parte de la campaña citrícola se caracteriza por la comercialización de variedades de mandarina protegidas, como Orri, Tango, Nadorcott, Leanri y Sando, así como por el envío de fruta a destinos internacionales y la conservación de Valencias.

Esta segunda parte de la campaña viene condicionada por factores geopolíticos, la inestabilidad en el mar Rojo, canal de salida natural de los cítricos egipcios hacia el mercado asiático, ha traído como consecuencia un desvío de parte de estos volúmenes al mercado europeo.

Las mandarinas europeas y mandarinas en particular no han visto tan afectado su comercialización ni cotización por estos factores. Sin embargo, esta segunda parte de la campaña adolece de una falta de demanda por parte de los consumidores que se sí que se está viendo reflejada en las cotizaciones que ofrecen las diferentes lonjas de nuestro país:

Lonja de Valencia

VARIEDAD CLUB	MÍNIMO	MEDIA	MÁXIMO
Orri 29/04/2024	0,6 €/kg	0,825 €/kg	1,05 €/kg
Nadorcott 22/04/2024	0,3 €/kg	0,475 €/kg	0,65 €/kg

CARACTERÍSTICAS DE LAS VARIEDADES DESTACADAS

Orri: Orri, originaria de Israel, se cosecha entre enero y mayo en España, con pulpa fina, jugosa y equilibrada en ácidos y Brix.
Nadorcott: Creada por el INRA de Marruecos, madura entre enero y abril, es de fácil pelado y carece de semillas en ausencia de polinización cruzada.
Leanri: Una mutación de clementina y murcott, madura antes que Tango/ Nadorcott, con piel lisa, sin semillas y alto contenido Brix.
Sando: Mutación de clementina fina, presenta contenido de zumo del 50-55% y menor tendencia al "bufat" que la Clementina Fina.

MEJORAS DE LAS NUEVAS VARIEDADES

Estas variedades club ofrecen mejoras como:

- Fácil pelado
- Protección de la variedad
- Buen comportamiento en el árbol
- Propiedades organolépticas atractivas
- Ampliar la ventana de disponibilidad de mandarinas para los consumidores

RECOMENDACIONES DE MANEJO

Se recomienda manejarlas como si se tratase de clementinas, por lo que:

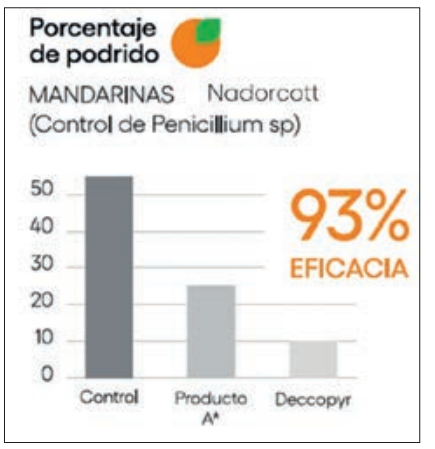
- Hacer hincapié en priorizar una recolección cuidadosa
- Temperatura de conservación en cámara similar a la clementina y bien monitorizada, evitando cambios bruscos que puedan dañar la piel.
- Se puede tratar por Drencher o precalibrado.
- Se aconseja encarecidamente la desinfección de cajones y cámaras, para minimizar el riesgo de creación de resistencias y guardar la fruta en un ambiente limpio y sanitariamente adecuado.

PRODUCTOS PARA POSTCOSECHA

Para el periodo postcosecha, se recomienda un manejo cuidadoso y poner atención en todos los procesos para reducir problemas posteriores de fitopatologías y fisiología.

Para la desinfección:
- DECCO San FH para sanitización y desinfección tanto del caldo de tratamiento como la superficie del fruto

Para la conservación:
- DECCO Protect para mantener la frescura de la piel y reducir daños por frío
- DECCO Pyr para prevenir y tratar enfermedades fúngicas.



ASESORAMIENTO ESPECIALIZADO

Se sugiere contactar con DECCO para asesoramiento sobre el tratamiento más adecuado.

DECCO More.Beautiful.Fresh.

Información elaborada por DECCO

US EARLY PRIDE

■ **Nombre con el que la variedad está registrada**
◗ US EARLY PRIDE

■ **Otros nombres**
◗ EARLY

■ **Origen genético**
◗ Irradiación de la variedad de mandarina "Fallglo"

■ **Calendario varietal (recolección) por semanas**
◗ Semana 43 a semana 52 incluidas

■ **Momento de madurez óptima por semanas**
◗ Semana 45

■ **Calendario comercialización por semanas**
◗ Semana 43 a semana 52

■ **Años de comercialización de la variedad en España**
◗ +3

■ **Fecha fin protección**
◗ 31 de diciembre de 2052

■ **Países de registro de la variedad**
◗ USA. Unión Europea, Chile, Marruecos, Perú, Sudáfrica y Turquia.

■ **Entidad que comercializa/gestiona la variedad en España**
◗ Euro Varietes Agronomic Management, S.L.

■ **Entidad/es propietarias de la variedad**
◗ USDA-Ministerio de Agricultura de los Estados Unidos

■ **Límite de licencias (superficie, fecha)**
◗ 2.000 hectáreas España y Portugal.

■ **Condiciones acceso licencias**
◗ 10.000 €/Hectárea pagaderos en 5 años.

■ **Precio medio en campo (campaña 22-23)**
◗ 0.55-0,65 € Kg

CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

■ **Color**
◗ Naranja rojizo intenso

■ **Piel**
◗ Lisa

■ **Calibre**
◗ Medias superiores a 60 mm.

■ **Peso**
140 gramos

■ **Forma**
◗ Achatada

■ **Pelabilidad**
◗ Fácil pelado

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

■ **Sabor**
Dulce sin perder acidez

■ **Color**
◗ Naranja rojizo intenso

■ **Brix**
◗ 15ª

■ **Índice de madurez**
◗ SS 12% a 1.1-09%

■ **Zumo**
◗ Mayor al 55%

■ **Semillas**
◗ 0 aislada

■ **Semillas en polinización cruzada**
◗ Menor al 5%, muy baja

■ **Fertilidad del polen**
◗ Muy baja

CONDICIONES DE CULTIVO

■ **Patrones empleados**
◗ Carrizo, Macrophyla, C35 y Forner

■ **Exigencia agronómica del cultivo**
◗ Aportaciones de nitrato de cal

■ **Apta para cultivo ecológico**
◗ Si muy apropiada

■ **Sensibilidad a la alternaria u otras patologías**
◗ Resistene a alternaria testada por laboratorio autorizado por el Servicio de Sanidad Vegetal de la Conselleria Agricultura de la Generalitat Valenciana

GESTIÓN POSTCOSECHA

■ **Vida máxima útil**
◗ Dep``èndiendo de la fecha de la recolección hasta 60 días en cámara

■ **Tratamientos aplicables**
◗ No necesita tratamiento de desverdización

■ **Tolerancia al transporte de larga duración**
◗ Altamente tolerante dependiendo de la fecha de la recolección hasta 60 días

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

Mandarina temprana, especial para cortar a hoja, de color naranja rojizo intenso, sin semillas, sin alternaria y de fácil pelado.

Información facilitada por EURO VARIETIES AGRONOMIC MANAGEMENT S.L

JOAN CABALLOL / CEO Sando Clementine

"Sando es la referencia en la segunda campaña"

Sando cubre una importante ventana de mercado desde la caída de la Clemenules hasta conectar con la fruta de finales de enero. Como relata Joan Caballol, Sando es "una clementina Premium, casi la única de segunda campaña, con un color rojo intenso, productiva todos los años, resistente a la Alternaria...", características que junto con "un modelo personalista" hacen de esta fruta y de su gestión una gran opción para los productores.

Joan Caballol destaca las ventajas económicas y agronómicas de Sando. / VF

◗ **RAQUEL FUERTES.** REDACCIÓN.

Valencia Fruits. *¿Cómo surge la clementina Sando?*

Joan Caballol. La clementina Sando, es una mutación espontánea de la clementina Fina, originada en una parcela de Nules, propiedad del Sr. Clofent de La Vilavella, posteriormente la limpia y la protege Sancho Domingo de Almenara, quien le da el nombre Sando, tiene la protección desde 2009. Sando Clementine SL, compramos los derechos y la variedad a un vivero de Alcanar que entonces era el propietario, en 2020.

VF. *¿Qué características diferenciales tiene esta clementina?*

JC. Aporta una clementina premium, casi la única de segunda campaña, con un color rojo intenso, productiva todos los años, resistente a la Alternaria, a la clareta, y al pixat (las ventajas del fruto en el interior del árbol), sin semillas, fácil de pelar y que se come íntegramente, excelente con hoja... Y que las últimas campañas con tanta incidencia climática ha resistido como pocas, con producción y calidad. Los comercializadores marquistas ya la conocían sobradamente, estas dos últimas campañas también los generalistas la han reconocido. Aporta una ventana de mercado que cubre perfectamente la caída de la Clemenules en diciembre, hasta conectar con la Tango a finales de enero. Aunque los marquistas especializados en el mercado de las clementinas llegan hasta finales de febrero con la Sando.

VF. *¿En qué países trabajan?*

JC. Obviamente en España, alguna finca en Italia, y a nivel internacional, en este momento, estamos comenzando a plantar en Sudáfrica, a punto para comenzar a generar planta en California, y con la cuarentena recién superada en Australia. Trabajando también Perú y Chile...

VF. *¿En qué año empezó Sando a ser comercial en España?*

JC. La variedad Sando, como tal se inscribió como variedad comercial en 2014, pero el sistema de trazabilidad y etiquetaje se implantó la campaña 17-18. No nació inicialmente como un proyecto comercial, casi obligado en todas las variedades protegidas, sino por el valor que aportaba de continuidad de la Clemenules, incluso mezclada con la Hernandina.

VF. *¿Qué es lo que el consumidor valora más en Sando?*

JC. Es una clementina con un color intenso, que come excelentemente, dulce y con mucho zumo, fácil de pelar y excelente con hoja. También con un sistema de trazabilidad (Gesvatec), que asegura la procedencia y la frescura al importador y al consumidor final.

VF. *¿Qué modelo de gestión ofrece al agricultor?*

JC. Es un modelo personalista, de implicación con el agricultor, desde la toma de decisión y la formalización del contrato, el desarrollo de la variedad y el seguimiento de la producción. El hecho de ser una PYME dedicada a esta única variedad marca profundamente nuestra forma de trabajar. La licencia que se aplica sobre la superficie, tanto si es nueva plantación, como injertar sobre una madera intermedia, requiere que el material vegetal sea adquirido en los viveros autorizados. En el caso de legalización de una plantación no autorizada, se valida la superficie y los árboles de la variedad Sando. Es importante declarar por uno mismo si se está en una situación irregular, ya que por parte de Sando Clementine, recibirá facilidades para regularizar, y evita procesos judiciales costosos. Tenemos soluciones adaptadas a cada agricultor para financiar su implantación.

VF. *¿Qué ventajas encuentra el productor que elige Sando?*

JC. Primero, que estamos a su lado, con soporte técnico si lo necesitan, la financiación sin intereses, una variedad protegida que da cuenta de las hectáreas plantadas, con una primera limitación a 1.000 hectáreas, ya que parte de la protección es la limitación ética de las hectáreas plantadas. Es la clementina de referencia en la segunda campaña, con vocación para sustituir la Hernandina, y otras variedades con problemas de Alternaria.

VF. *¿Qué argumento le daría al agricultor que busca introducir una nueva variedad para que la seleccionada fuera Sando?*

JC. Destacaría dos tipos de argumentos, los económicos, ya que es una variedad productiva todos los años y con un precio medio que permite una rentabilidad alta. Y los agronómicos, desde diversificación varietal y la cobertura entre Clemenules y Tango, a su resistencia a la climatología adversa de los últimos años, y a la Alternaria. También es una buena opción para la producción ecológica.

Sando
protected variety club

■ **Marca**
◗ SANDO by Joan Antoni Caballol

■ **Nombre con el que la variedad está registrada**
◗ SANDO

■ **Otros nombres**
◗ Periquina

■ **Origen genético**
◗ Clementina fina

■ **Calendario varietal (recolección) por semanas**
◗ Semana 51 a la 9

■ **Momento de madurez óptima por semanas**
◗ Todo su período de recolección

■ **Calendario comercialización por semanas**
◗ Mismo periodo que recolección, ya que no necesita desverdización

■ **Años de comercialización de la variedad en España**
◗ +3

■ **Fecha fin protección**
◗ 31 diciembre de 2039

■ **Países de registro de la variedad**
◗ Unión Europea

■ **Entidad que comercializa/gestiona la variedad en España**
◗ Sando Clementine, S.L.

■ **Entidad/es propietarias de la variedad**
◗ Sando Clementine, SL

■ **Límite de licencias (superficie, fecha)**
◗ 1er límite 1.000 hectáreas, después sólo los licenciatarios podrán solicitar ampliación

■ **Condiciones acceso licencias**
◗ La petición de licencias se realiza a través del formulario de Solicitud. Si es posible siempre se realiza una visita previa a la finca, para ver in situ si es idónea para esta variedad, y para ayudar a escoger la mejor opción para el agricultor. La licencia que se aplica sobre la superficie, tanto si es nueva plantación, como injertar sobre una madera intermedia, requiere que el material vegetal sea adquirido en los viveros autorizados. En el caso de legalización de una plantación no autorizada, se valida la superficie y los árboles de la variedad SANDO. Es importante declarar por uno mismo si se está en una situación irregular, ya que por parte de Sando Clementine,SL recibirá facilidades para regularizar, y evitar procesos judiciales costosos.

■ **Precio medio en campo (campaña 22-23)**
◗ 0,71 €/Kg

CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

■ **Color**
◗ Naranja rojizo intenso

■ **Piel**
◗ Lisa, grosor de la corteza media, fácil de pelar

■ **Calibre**
◗ Diámetro medio entre 55-65 mm.

■ **Peso**
80 – 100 g / fruto

■ **Forma**
◗ Ovalada (esférica, ligeramente redondeada).

■ **Pelabilidad**
◗ Fácil

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

■ **Sabor**
◗ Dulce

■ **Color**
◗ Naranja

■ **Brix**
◗ 10 – 12º Brix

■ **Índice de madurez**
◗ 10 - 12

■ **Zumo**
◗ 10-12

■ **Semillas**
◗ Sin semillas

■ **Semillas en polinización cruzada**
◗ Puede presentarlas

■ **Fertilidad del polen**
◗ Poco fértil

CONDICIONES DE CULTIVO

■ **Patrones empleados**
◗ Forner Alcaide-5, Citrumelo, Carrizo, C-35, Troyer.

■ **Exigencia agronómica del cultivo**
◗ Calibre comercial, ya que es muy productiva

■ **Apta para cultivo ecológico**
◗ Sí

■ **Sensibilidad a la alternaria u otras patologías**
◗ Resistente a alternaria

GESTIÓN POSTCOSECHA

■ **Vida máxima útil**
◗ 60 días a 4ºC

■ **Tratamientos aplicables**
◗ Los estándares en cítricos.

■ **Tolerancia al transporte de larga duración**
◗ Sí

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

Al proceder sus frutos de flores campaneras, tiene mucha aptitud para su recolección en hoja («a ramillete»).

Información facilitada por SANDO CLEMENTINE, S.L.

JOSÉ LÓPEZ PÉREZ / Spanish Marketing & Sales Manager Citricom LTD

"La ratio inversión/productividad de Valley Gold la hace muy atractiva para el agricultor"

La mandarina Valley Gold es cada vez más conocida entre los productores españoles, además de su sabor con un interesante equilibrio entre brix y acidez, "puede alcanzar las 60 toneladas por hectárea todos los años sin necesidad de aclareo con unos calibres muy homogéneos, por lo que supone un gran ahorro de costes para el agricultor". Unido a unos "royalties económicos", su buena respuesta a programas de cámara y a la ayuda técnica que ofrece Citricom, Valley Gold se convierte en una gran alternativa para quienes quieren cubrir el calendario desde finales de diciembre con una fruta rentable.

Mandarina Valley Gold. / CITRICOM

◗ **RAQUEL FUERTES.** REDACCIÓN.

Valencia Fruits. *¿Qué es Citricom y qué servicios ofrece?*

José López. Citricom es una empresa familiar de origen sudafricano que lleva años focalizada en el desarrollo y comercialización de variedades de cítricos en diferentes países. Desde Citricom no sólo ofrecemos a los agricultores la posibilidad de adquirir las variedades si no que también estamos muy focalizados en el asesoramiento técnico de las mismas hasta que el agricultor conozca a la perfección las necesidades de nuestras variedades.

VF. *Entre las nuevas variedades que gestionan se encuentra Valley Gold, ¿cuál es la historia de esta mandarina?*

JL. Es una mandarina que lleva ya en España algunos años, pero que ha conseguido una cierta fama en los últimos 3 años.

VF. *¿Qué características destacaría como más sobresalientes? ¿Qué opinan los consumidores?*

JL. Para mí, sin duda, uno de los mejores aspectos es el sabor, contiene un gran equilibrio entre acidez y brix con un alto porcentaje de zumo. Además, hablar de Valley Gold es hablar de productividad, una variedad que puede alcanzar las 60 toneladas por hectárea todos los años sin necesidad de aclareo con unos calibres muy homogéneos, por lo que supone un gran ahorro de costes para el agricultor.

VF. *¿Cuál es su calendario de recolección?*

JL. De mitad de diciembre a finales de enero, aunque puede aguantar en árbol hasta mediados o finales de marzo.

VF. *¿Es válida para programas de cámara o es mejor evitar los tratamientos en frío?*

JL. Se puede almacenar en cámara sin ningún tipo de problema, hablamos de periodos incluso de 2-3 meses, sin afectar a la acidez o brix de la fruta.

VF. *¿Qué implantación tiene en España?*

JL. En los últimos 3 años hemos tenido un fuerte crecimiento de la variedad, debido a que llega en un momento al mercado donde hay una ventana comercial para introducir la variedad. Cabe mencionar que es una variedad resistente a la Alternaria por lo que esto supone una gran ventaja para los agricultores, sobre todo en estos últimos años donde las condiciones climatológicas son tan adversas y cambiantes.

VF. *¿Qué les cuentan los agricultores que ya trabajan con ella?*

JL. Están contentos porque lo que dicen los papeles luego se cumple en el campo: es una variedad muy productiva con unos calibres homogéneos y un color muy bonito, además de ser resistente al rameado y Alternaria. Desde Citricom intentamos, sobre todo los primeros años, ayudar técnicamente a los agricultores en el manejo de la variedad para conseguir el retorno económico lo antes posible, algo que siempre es algo de agradecer.

VF. *¿Qué objetivos se han marcado con la variedad en España?*

JL. Queremos seguir creciendo en el número de licencias, pero con control. Creemos que tenemos una buena variedad con un hueco comercial bastante bueno, pero también somos conocedores que un exceso de licencias de una variedad puede llevar al colapso del mercado y por lo tanto la pérdida de valor de la variedad. A la vez, también estamos esperando que las plantaciones jóvenes empiecen a producir, ya que hablar de programas comerciales con escaso volumen de fruta lo hace prácticamente inviable.

VF. *¿Por qué es una buena decisión elegir Valley Gold?*

JL. Plantar Valley Gold es una decisión acertada desde el punto de vista del agricultor debido a su alta productividad, rendimiento de fruta de Clase I (95%), momento comercial y resistente a Alternaria. Además, contamos con unos royalties económicos para los agricultores y el manejo de la variedad no es excesivamente alto al no tener que introducir aclareo, por lo que la ratio entre inversión-gasto de la variedad y productividad hace que sea muy atractiva para el agricultor.

VALLEY GOLD

■ **Marca**
◗ Valley Gold

■ **Nombre con el que la variedad está registrada**
◗ RCCIT 1614 Valley Gold

■ **Origen genético**
◗ Hibrido de Ellendale x Robin

■ **Calendario varietal (recolección) por semanas**
◗ Mitad de diciembre a finales de enero

■ **Momento de madurez óptima por semanas**
◗ Principios de enero

■ **Calendario comercialización por semanas**
◗ Mitad de diciembre a finales de febrero- marzo (Puede aguantar en cámara dos meses sin problema)

■ **Años de comercialización de la variedad en España**
◗ -3

■ **Fecha fin protección**
◗ 2042

■ **Países de registro de la variedad**
◗ UE, Sudáfrica, Perú, Chile y USA

■ **Entidad que comercializa/gestiona la variedad en España**
◗ Son varios comercios las que las han trabajo en los últimos años

■ **Entidad/es propietarias de la variedad**
◗ CITRICOM

■ **Límite de licencias (superficie, fecha)**
◗ En torno a 1000 ha

■ **Condiciones acceso licencias**
◗ Mediante un Royalty por Hectárea con un limite de 850 árboles hectáreas

■ **Precio medio en campo (campaña 22-23)**
◗ 0,60 €/Kg

CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

■ **Color**
◗ Naranja a un rojo intenso

■ **Piel**
◗ Una corteza de fácil pelado pero resistente a lluvias y rameado, haciendo que el 90-95% de la fruta se comercial de Clase I

■ **Calibre**
◗ 2-1

■ **Peso**
80 – 90 g / fruto

■ **Forma**
◗ Circular de unos 54-75 mm aproximadamente de diametro

■ **Pelabilidad**
◗ Fácil pelado

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

■ **Sabor**
◗ Sabor equilibrado entre acidez y zumo

■ **Color**
◗ Naranja intenso, tirando a rojizo en su momento de máxima maduración

■ **Brix**
◗ 12,5 – 13,5º Brix

■ **Índice de madurez**
◗ 12 - 13

■ **Zumo**
◗ Muy alto 54 - 60

■ **Semillas**
◗ 0 semillas

■ **Semillas en polinización cruzada**
◗ 1 – 2 / fruto

■ **Fertilidad del polen**
◗ Bajo, no poliniza en exceso las variedades colindantes

CONDICIONES DE CULTIVO

■ **Patrones empleados**
◗ Carrizo, Forner Alcaide nº5, Macrophylla, C35, Citrumelo

■ **Exigencia agronómica del cultivo**
◗ No necesita nada en especial, tratamientos a base de ácido giberelico, nitrato calcico y ciertos momentos maxin o similar, para darle resistencia y elasticidad a la piel

■ **Apta para cultivo ecológico**
◗ Se puede hacer en ecológico al ser una variedad muy productiva

■ **Sensibilidad a la alternaria u otras patologías**
◗ No es sensible a alternaria

GESTIÓN POSTCOSECHA

■ **Vida máxima útil**
◗ Una postcosecha en cámara de dos meses sin ningún tipo de problema

■ **Tratamientos aplicables**
◗ Sin requerimientos especiales

■ **Tolerancia al transporte de larga duración**
◗ Sin ningún tipo de problema

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

Variedad muy productiva
Calibres homogéneos con un 95% de fruta comercial clase I
No es sensible a alternaria
Momento de recolección de mitad de diciembre- finales de enero
No es vecera y resistente a las lluvias
No existe superficie mínima a plantar
Limitación número hectáreas a licenciar

Información facilitada por CITRICOM IP

CITRICOM

Managing nature's perfection

VARIEDAD
VALLEY GOLD

www.citricom.eu
jlopez@citricom.eu

ANTONIO LLOBELL / Director general de Biogold EM y director ejecutivo de ANBGCM

“La acogida de Leanri entre los distribuidores ha sido muy buena”

“El futuro de la citricultura pasa por productos de calidad, que es lo que el mercado demanda”, así concluye esta entrevista sobre Leanri con Antonio Llobell en la que nos habla de las peculiaridades de una fruta que destaca en los lineales. Y es que esta mutación de clementina y Murcott es cada día más reconocida por los consumidores a los que llama la atención primero por su aspecto (calibre y color) y luego por su experiencia gustativa. En las últimas campañas su precio en árbol ha oscilado entre los 0,85 y 1,10 euros el kilo, convirtiéndose en una alternativa para los productores que buscan una fruta atractiva para distribuidores y consumidores.

RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. *¿Cuál es la historia de Leanri?*

Antonio Llobell. El objetivo inicial por el que se desarrolla la variedad fue cubrir el hueco que había en el calendario de producción de mandarinas entre Clemenules y Nadorcott. Con esa idea, se selección la variedad Furr, que cumplía muchos de los requisitos de una fruta premium, pero que tenía el inconveniente de las semillas, como el parental. Y, finalmente, tras un proceso de irradiación y selección, se encontró una variedad que mantenía todas las bondades del parental y que, además, no presentaba semillas en condiciones de aislamiento y muy pocas semillas en condiciones de polinización cruzada. Posteriormente, al caracterizar la fruta, fue evidente que podía posicionarse no sólo en el hueco de calendario antes mencionado, sino que, por sus características únicas, podía competir por calidad con otras variedades, como un producto único y diferenciable.

VF. *¿Cuándo deciden traerla a España?*

AL. La decisión de mover la variedad a España y a otros países fue muy rápida. En parte, esa decisión fue motivada por la respuesta positiva de productores muy relevantes del sector, que sólo con lo que vieron en unos pocos árboles mostraron su interés en la variedad. Eso hizo que nos animáramos a mover la variedad en una fase más temprana de lo que se suele hacer.

VF. *¿Cómo se ha realizado la adaptación a los cultivos españoles?*

AL. Este es un punto crítico, porque siempre hay que tener presente que el comportamiento final de una variedad va a ser siempre la suma de la genética y el entorno. Y como entorno hay que considerar tanto las condiciones climáticas, el suelo..., como el manejo. En el caso de Leanri, la variedad se desarrolló originalmente en el norte de Sudáfrica, en un clima subtropical. Además, hay que tener en cuenta que las prácticas culturales, la disponibilidad de herramientas agroquímicas, las enfermedades, etc. de aquella región no son las mismas que las que se podemos encontrar en climas mediterráneos y, más concretamente, en España. Ese conocimiento y ese ajuste específico a cada condición se fue obteniendo (y se sigue obteniendo) a medida que el cultivo se va extendiendo. Aun así, y a pesar de la capacidad para modificar con distintas intervenciones el comportamiento de esta y de cualquier variedad, hay condiciones en las que no es económicamente rentable el cultivo. Lo importante es identificar esas condiciones.

Para Llobell, una producción sostenible y repetida podría estar entre las 30 y 40 toneladas por hectárea. / ALEJANDRO REULA

VF. *¿Qué condiciones debe reunir entonces un huerto en el que se quiera introducir Leanri?*

AL. Los tres principales elementos que caracterizan esta variedad son su vigor, gran tamaño y una cierta sensibilidad a Alternaria. Por lo tanto, para facilitar su cultivo es importante que las zonas de plantación permitan un fácil manejo del agua y que no sean extremadamente ricas, ya que tanto el control del cuajado como el tamaño se regulan fundamentalmente por la irrigación en el abonado, y que no se encuentren en zonas propensas al desarrollo de Alternaria (zonas sin aireación, con alta humedad, vaguadas, etc.).

VF. *¿Qué exigencias agronómicas tiene el cultivo de Leanri?*

AL. Nuevamente, las exigencias agronómicas vienen determinadas por el vigor que muestra la variedad, sobre todo en los primeros años de producción. Para conseguir un buen cuajado, es importante que se regule bien el riego y el abonado y, en los primeros años de producción, es crítico implementar estrategias específicas para el cuajado como el rayado de troncos y la aplicación de ácido giberélico. Otras estrategias complementarias, como el arqueo de ramas, se ha comprobado que también pueden incrementar la producción.

VF. *¿Cómo reacciona a las altas temperaturas y a la restricción hídrica?*

AL. Una característica positiva de la variedad es que, debido a su tendencia a presentar calibres altos, tiene unas necesidades hídricas muy inferiores a las de otras variedades, lo que es una gran ventaja en los tiempos actuales. Respecto a las altas temperaturas, Leanri no muestra daño solar incluso en condiciones de alta irradiación.

> **“Debido a su tendencia a presentar calibres altos, tiene unas necesidades hídricas muy inferiores a las de otras variedades”**

> **“El color naranja intenso, el aspecto brillante de la piel, la forma y el tamaño atraen la atención del consumidor. Cuando se come, la impresión mejora”**

VF. *¿Con qué pies funciona mejor?*

AL. Hasta el momento, tenemos referencia de producciones comerciales en macrophilla, carrizo, C35, citrumelo, FA5 y cleopatra. En todos ellos la variedad ha mostrado buen comportamiento, por lo que suponemos que el principal criterio para la elección del patrón no es su adaptación a la variedad, sino a las condiciones del cultivo.

VF. *¿Cuáles son las propiedades que caracterizan a Leanri desde el punto de vista del consumo?*

AL. En primer lugar, su apariencia es muy atractiva para el consumidor. El color naranja intenso, el aspecto brillante de la piel, la forma y el tamaño atraen la atención del consumidor. Cuando se come, la impresión incluso mejora. Es una fruta de fácil pelado, que no mancha, con gajos bien segmentados que se separan fácilmente y con una textura crujiente al comer. Se funde en la boca sin dejar restos, contiene mucho zumo y un sabor dulce pero bien equilibrado con un punto de acidez que incita a repetir y repetir.

VF. *¿Qué ventajas competitivas destacaría?*

AL. Desde el punto de vista agronómico, su vigor, tamaño y los menores requerimientos hídricos y de fertilizantes; desde el punto de vista del comercio, su buen comportamiento en almacén, cámara y trasporte y desde el punto de vista del consumidor, su extraordinario sabor.

VF. *¿Cuánto tiempo tarda en entrar en plena producción una explotación de Leanri?*

AL. Entre tres y cuatro años en una plantación injertada, y entre cuatro y cinco en una de nueva plantación.

VF. *¿Qué rendimiento cabe esperar?*

AL. Aunque en Sudáfrica se han reportado productividades de hasta 55 toneladas por hectárea, una producción sostenible y repetida podría estar entre las 30 y 40 toneladas por hectárea.

VF. *¿Cuáles son los calendarios que se manejan con esta variedad?*

AL. En general, el periodo de recolección de esta variedad estaría entre la segunda semana de enero y la tercera de febrero, aunque la fruta aguanta muy bien en árbol y eso unido a las distintas zonas productivas hacen que ese periodo se pueda extender. En nuestro país, tenemos experiencias de fruta que se ha recogido desde la última semana de diciembre a la segunda de marzo.

> **“La fruta se ha movido entre los 85 céntimos de euro y 1,1 euros por Kg en árbol”**

VF. *Ya se puede encontrar Leanri en los lineales al haber entrado en producción comercial bastantes explotaciones, ¿qué acogida ha tenido entre los distribuidores?*

AL. Este año ha habido más volumen de fruta disponible (alrededor de los 15 millones de kg), pero Leanri ya lleva dos años con presencia significativa en los mercados y la respuesta de la distribución ha sido muy positiva. Así, incluso en un año tan complicado con el actual, la acogida de la fruta entre los distribuidores ha sido muy buena.

VF. *¿Han tenido acceso a la respuesta de los consumidores?*

AL. Sí, tanto en esta campaña como en las dos anteriores hemos podido evaluar la respuesta de los consumidores, que ha sido excepcional. Valoran muy positivamente el aspecto, el fácil pelado, la textura crujiente al comerla, la falta de fibra y el sabor. Sin duda la respuesta que obtenemos de los consumidores es lo que más nos motiva y nos llena de confianza para desarrollar la variedad.

VF. *¿Y los agricultores? ¿Se han mostrado satisfechos con la producción? ¿Qué dificultades han encontrado?*

AL. En general podemos decir que sí, a pesar de las peculiaridades y complicaciones iniciales de una variedad nueva y técnicamente exigente como es esta. La principal dificultad es el cuaje y, en determinadas condiciones, el tamaño. Ambos elementos derivados del gran vigor que muestra la variedad y que ocurre, fundamentalmente, en los primeros años de producción y que con el manejo adecuado y con el desarrollo del árbol se van corrigiendo.

VF. *¿En qué banda de precios en campo han estado vendiendo en esta campaña?*

AL. Durante el periodo normal de recolección, la fruta se ha movido entre los 85 céntimos de euro y 1,1 euros por Kg en árbol. Estos precios se han ido repitiendo durante las tres últimas campañas.

VF. *¿Cuáles son los requisitos y limitaciones de la licencia?*

AL. Los mismos que los de la cualquier otra variedad protegida. Hay que realizar un pago en concepto de royalties y unas tasas anuales para el control y promoción de la variedad. Quedan licencias disponibles que se pueden adquirir contactando con el Club de Variedades Vegetales Protegidas (https://www.clubvvp.com/leanri/).

VF. *¿Por qué es Leanri una opción de futuro para los citricultores españoles?*

AL. Como hemos indicado anteriormente, Leanri es una variedad que técnicamente no es sencilla, y que requiere un proceso de aprendizaje que en ocasiones puede ser disuasorio para algunos productores. Y, hoy en día, esa puede ser la principal limitación. Pero ,aparte de eso, la fruta encaja muy bien en los requerimientos de la confección y el transporte. Y, por encima de todo eso, es una fruta que cuando el consumidor la prueba, repite. El futuro de la citricultura pasa por productos de calidad, que es lo que el mercado demanda.

LEANRI, QUÉ GRANDE ERES

Por calibre, sabor, vida útil y rentabilidad Leanri es la más grande. No lo dudes, no tiene rival, es la tuya.

CVVP
COMPAÑÍA DE VARIEDADES VEGETALES PROTEGIDAS A.I.E.
clubvvp.com | leanri.es

Leanri

JOSÉ M.ª FONTÁN / Director de Innovación de Eurosemillas

"El futuro pasa por las variedades protegidas"

Hablar de variedades protegidas en España requiere hablar con Eurosemillas. Una empresa que, según explica José M.ª Fontán, su director de Innovación, considera que la investigación y la innovación constituyen "la única manera que tenemos de resolver los problemas y los retos que hay por delante". En esta entrevista hablamos de Tango, presente en ambos hemisferios, y con gran aceptación del consumo y la distribución, y Kino, una variedad que cubre nuevas semanas del calendario y que se suma a la oferta de calidad del grupo que pretende desestacionalizar el consumo de mandarina.

RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. *¿Qué razones llevan a un agricultor a elegir Tango?*

José M.ª Fontán. Tango es una variedad que reúne unas características que la hacen muy rentable y sostenible. Son dos valores que, por ese orden (la sostenibilidad sin rentabilidad económica no existiría), tienen mucho peso. Tango ha demostrado durante muchos años que tiene una implantación en el mercado muy potente: sin semillas en cualquier condición de cultivo, con nula capacidad de generar semillas en plantaciones vecinas, con unos precios normalmente altos, una productividad alta, una precocidad de entrada en producción rápida. Si a eso le sumamos que el nivel de facilidad en el manejo de Tango también es alto, es decir, es muy fácil agronómicamente, lleva aparejado un coste razonable, por tanto, lleva aparejada una rentabilidad, un margen bruto, también alto. A nivel de comercialización de la fruta, la implantación es sobresaliente: ya hay en España más de 120 comercios adheridos al sistema de certificación de la variedad, hay producción tanto el hemisferio sur como en el hemisferio norte, está presente en los lineales de los supermercados, incluso bajo marca propia (Tango Fruit) que está funcionando muy bien, con más volumen y valor cada año.

En la faceta de la sostenibilidad, es una variedad que presenta unas características muy sobresalientes. La primera es la muy baja capacidad de generar semillas en plantaciones vecinas, gracias a la casi nula viabilidad de su polen. Gracias a esta baja viabilidad del polen de Tango, por muchas abejas que tengamos en nuestros alrededores, nunca va a hacer semilla en plantaciones vecinas. Como segunda característica destacaría la muy baja fertilidad de sus óvulos, es decir, por mucho polen fértil que nos llegue de otras variedades vecinas, no vamos a tener semilla o un nivel muy, muy bajo, cualesquiera que sean las condiciones de cultivo, la cantidad de insectos polinizadores que existan y las variedades que nos rodeen. Eso se ha visto especialmente durante este año en España, en el que ha habido una *piñolada* muy fuerte y Tango continúa bajo su esquema y su contenido muy bajo en semillas.

Y luego, una tercera característica que se lleva observando ya durante unos años: Tango presenta un inicio de la recolección más precoz, pudiendo empezar a recolectarse en el hemisferio norte a mitad de diciembre, aproximadamente, dependiendo de patrones y zonas. Esto es una ventaja muy interesante también para el productor porque lógicamente todos queremos cosechar cuanto antes nuestra fruta, para tener descargados nuestros árboles de cara a prevenir vecerías de los años siguientes, sufrir menos riesgo climático con la fruta en el árbol y, sobre todo, tener más oportunidad de tener fruta en los mercados en primera campaña. Podemos acceder a tener Tango muy temprano.

VF. *Eurosemillas hace mucho hincapié en la interpretación de la sostenibilidad…*

JMF. Sí. Aquí me gustaría señalar dos ideas. La primera es que la sostenibilidad hay que estructurarla en sus tres vertientes: social, económica y medioambiental. Y la económica casi en primer lugar porque si no hay rentabilidad económica es imposible que se den las otras dos. Y la segunda es que consideramos que la primera decisión de sostenibilidad es la elección de la variedad. Hay variedades que per se pueden ser catalogadas como sostenibles por sus cualidades intrínsecas. Tango y Kino son dos ejemplos de ello al presentar doble esterilidad gamética, ser muy eficientes en términos del uso del agua, etc.

VF. *Continuando con Tango, ¿desde qué año se explota en España y en qué países está presente?*

JMF. El título se concedió en 2014 y es válido hasta 2044. Empezaron en esa época las primeras plantaciones y fueron poco a poco. La variedad protegida está en prácticamente casi todos los países citrícolas del hemisferio norte y del hemisferio sur: Europa, Sudáfrica, Chile, Perú, California, China…

Uno de los pilares del desarrollo de la variedad es la protección de la misma prácticamente en todos los territorios. La posibilidad de licenciar productores en ambos hemisferios proporciona una continuidad casi total en los doce meses del año.

Esta circunstancia ha sustentado el desarrollo de la variedad al final de la cadena, es decir, de cara a la distribución y al consumidor final.

José M.ª Fontán explica las ventajas de las variedades protegidas. / EUROSEMILLAS

Tango: "Garantizar una fruta de calidad sin semillas ha cambiado el paradigma en la categoría de mandarinas"

La implantación de la variedad Tango en los lineales de los supermercados es sobresaliente. / EUROSEMILLAS

VF. *¿Hasta cuándo se puede prolongar la campaña de Tango?*

JMF. Se trata de una variedad que en postcosecha funciona también muy bien. Puede aguantar trayectos muy largos, lo que hace que Tango sea muy apta para la exportación. También el aguante en el árbol es bueno (varía según el portainjerto y la ubicación de la plantación) y una vez recolectada también aguanta muy bien la postcosecha y la cámara. Así que es posible extender campañas de recolección hasta marzo o abril. También contamos con buena postcosecha con hasta 60 días más en cámara.

VF. *¿Puede estirarse entonces la campaña de Tango española hasta seis meses contando con la distribución geográfica, los diferentes portainjertos, el aguante en el árbol y la postcosecha?*

JMF. Prácticamente, para completar los 6 meses con fruta de hemisferio norte faltaría poco. Una situación complementaria la tendríamos con la fruta producida en hemisferio sur. Contando con ambos hemisferios faltaría muy poco para poder completar los 12 meses del año. Es una de las ventajas de Tango. Es una variedad que al tener tanto éxito de cara al productor y a toda la cadena se ha extendido por todas las zonas productoras desde las más tempranas hasta las más tardías y tenemos posibilidad de combinar esto con los distintos portainjertos. Así, podemos extender la campaña de recolección y sumarle el aguante en cámara.

VF. *¿Los productores se muestran satisfechos con Tango?*

JFM. La satisfacción es alta porque es una variedad que te hace quedar muy bien. Nos lo comentan mucho los asesores agronómicos. La mejor prueba es la rentabilidad de todos estos años y la aceptación a nivel mundial en muy poco tiempo. Garantizar una fruta de calidad sin semillas ha cambiado el paradigma en la categoría de mandarinas. Estas cualidades han sido definitivas para que muchos productores eligieran Tango.

VF. *¿De qué año es la primera producción comercial en España?*

JMF. Alrededor de 2016. Cada año ha ido entrando en producción más superficie. Este año la producción ha estado muy afectada, sobre todo en Andalucía, por la sequía, llegando a haber zonas con sólo riegos de subsistencia. La producción está repartida por todas las zonas citrícolas, aunque la mayor parte de la comercialización depende de empresas valencianas.

VF. *¿Qué argumento utilizaría para que un productor se decidiese por Tango?*

JMF. Garantía de fruta sin semillas y de no generarlas en parcelas colindantes, una rentabilidad basada en una alta productividad y en unos precios razonablemente altos, sumado a unos costes contenidos y a una facilidad de cultivo. A estos factores se le suma una variedad demandada en los mercados, con un periodo de recolección interesante y muy consolidada en ambos hemisferios. Ofrecer al consumidor fruta de calidad sin semillas y la capacidad de viaje de esta fruta son, sin duda, dos puntos muy a favor de Tango. Todo esto da mayores posibilidades de desarrollo, menor incertidumbre y menos riesgos.

(Pasa a la página 16)

Marca
Tango Fruit

Nombre con el que la variedad está registrada
Tang Gold o Tango (dependiendo país)

Origen genético
Irradiación de variedad W.Murcott

Calendario varietal (recolección) por semanas
Semana 50 a semana 14

Momento de madurez óptima por semanas
Semana 50 a 12

Calendario comercialización por semanas
Semana 50 a 20

Años de comercialización de la variedad en España
+3

Fecha fin protección
31 de diciembre de 2044

Países de registro de la variedad
USA, UE, Sudáfrica, Egipto, Turquía, China, Japón, Israel, Peru, Chile, Argentina, Uruguay, Ecuador, Colombia, Brasil y UK

Entidad que comercializa/gestiona la variedad en España
EUROSEMILLAS, S.A.

Entidad/es propietarias de la variedad
The Regents of University of California

Condiciones acceso licencias
Firma de contrato de licencia basado en royalty por superficie

Precio medio en campo (campaña 22-23)
0,82 €/kg

CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

Color
Rojo anaranjado

Piel
Lisa

Calibre
Calibre 50-60 mm.

Peso
70-90 gramos

Forma
Oblata

Pelabilidad
Muy fácil pelado

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

Sabor
Equilibrado dulzor y acidez

Color del zumo
Naranja

Brix
12-14º

Índice de madurez
10-15

Zumo
50%

Semillas
No

Semillas en polinización cruzada
Bajo muy alta presión, entre 0,04 y 0,2 s/f

Fertilidad del polen
Ausente o muy baja (menor del 3%)

CONDICIONES DE CULTIVO

Patrones empleados
Forner Alcaide 5, Carrizo, C35, Macrophylla, Citrumelo

Exigencia agronómica del cultivo
No presenta especiales complicaciones. Fácil de cultivar

Apta para cultivo ecológico
Sí

Sensibilidad a la alternaria u otras patologías
No

GESTIÓN POSTCOSECHA

Vida máxima útil
60 días

Tratamientos aplicables
Estandard

Tolerancia al transporte de larga duración
Muy alta (60 días

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

Doble esterilidad gamética (óvulos y polen) que le permite ser siempre seedless y no provocar semillas en otras variedades; Adelanto de al menos 15 días en maduración respecto a Nadorcott.

Información facilitada por EUROSEMILLAS, S.A.

"El futuro..."

(Viene de la página 14)

VF. *Eurosemillas ha seguido trabajando con los cítricos y ha lanzado otra variedad, Kino, ¿cuáles son las características de esta mandarina?*

JFM. Kino es una variedad que tiene unas características muy interesantes. Está todavía en su fase de inicio de explotación. Surgió en la Universidad de Riverside (California, EEUU), y gracias a un programa de investigación se consiguió reducir a unos niveles muy bajos la viabilidad del polen y el número de semillas en fruto en condiciones de polinización cruzada; mucho más que su predecesora (Kinnow, variedad muy conocida y muy cultivada en India y Pakistán). Su predecesora es muy conocida y muy valorada en los mercados, pero tenía la necesidad de reducir semillas en sus frutos, así como la reducción de la capacidad de polinización a terceras variedades. Esto se ha subsanado con Kino, que parte de una variedad muy conocida y que en su pedigrí cuenta con ser abuelo de Orri.

VF. *¿Qué acogida está teniendo Kino en su introducción?*

JMF. La presentamos el año pasado e inmediatamente se han puesto en marcha plantaciones. Se ha iniciado la producción en vivero. Tiene una buena acogida porque hay una necesidad clara en segunda campaña, que es donde aparece Kino, y hay muchos productores que también son comercializadores que ven muchas oportunidades en las cualidades que presenta esta fruta.

Y es que, como ya hemos comentado antes, hay una diferencia entre desarrollar una variedad absolutamente ex novo, o partir de una variedad que puede ser conocida en el mercado, pero que tiene determinados problemas. Tenemos que trabajar en arreglar esos problemas, algo que no es tan fácil, pero compensa porque, en este caso Kinnow, la madre de Kino, es una variedad conocida desde hace muchos años en el mercado y que facilita que Kino tenga una buena entrada. Esto, unido a las cualidades que presenta en postcosecha, al calendario y a la capacidad de aguante en árbol da como resultado una fruta muy interesante.

VF. *Ha comentado que es una fruta de segunda campaña, ¿cuál es su calendario?*

JMF. En el hemisferio norte tenemos establecido, según los datos que tenemos, un rango entre febrero y mayo. Dependerá, como siempre, de localización y portainjertos, pero, en general, es una fruta que puede aguantar muy bien en árbol con una calidad excelente. De por sí es más tardía.

VF. *¿Y cuáles son sus principales cualidades?*

JMF. La hemos analizado en campo y en postcosecha y en ambos casos los resultados son muy buenos. Pone de manifiesto la excelente calidad interna y externa de la misma. Tiene entre 15 y 16 grados brix y cuenta con unos niveles de acidez muy equilibrada; lo cual da una calidad y un sabor muy apreciado. La capacidad de aguante en árbol, las cualidades postcosecha, la posicionan como una variedad con una calidad excelente y apta para la exportación en una ventana de mercado, precisamente, donde falta fruta de calidad. Cuando se llegue a tener volumen de producción podremos tener fruta española en los lineales casi hasta junio. Esa situación ayuda a desestacionalizar los consumos en este tipo de fruta.

Kino es una variedad que surgió en la universidad de Riverside, en California, y se encuentra todavía en su fase inicial de explotación. / EUROSEMILLAS

Kino: "La capacidad de aguante en árbol, las cualidades postcosecha, la posicionan como una variedad con una calidad excelente y apta para la exportación en una ventana de mercado, precisamente, donde falta fruta de calidad"

Kino: "En el hemisferio norte tenemos establecido, según los datos de los que disponemos, un rango entre febrero y mayo. Dependerá, como siempre, de localización y portainjertos, pero, en general, es una fruta que puede aguantar muy bien en árbol"

"Es un hecho que, en términos generales, las variedades protegidas tienen una mayor aceptación, una mayor rentabilidad y, por tanto, son de mayor interés para el productor"

"Mantener ese círculo virtuoso de la innovación y revertir una buena parte de los beneficios en nuevos programas de investigación es, para nosotros, la única manera que tenemos de resolver los problemas y los retos que hay por delante: con investigación y con innovación"

VF. *¿En qué mercado está previsto que Kino tenga una buena acogida?*

JMF. Tenemos Europa como como primera base, pero luego yo creo que es una variedad interesante para los principales países citrícolas. Ya se ha presentado la variedad en Sudáfrica, Perú, Chile... en definitiva en los países donde la citricultura va avanzando y demanda este tipo de variedades y donde ya tenemos Tango con muy buenos resultados. Creemos que ahí puede tener cabida porque es un excelente complemento a Tango. Además, proporciona un posicionamiento para ofrecer otro tipo de producto diferente que permite enriquecer el portfolio a comercializadores que así lo demandan.

VF. *¿Hasta cuándo se extiende la protección de la variedad protegida Kino?*

JMF. Hasta el año 2051. Lógicamente, los periodos de protección son largos porque los desarrollos para obtener una variedad y que luego entre en producción son también largos.

VF. *¿Cuándo se espera que haya una producción comercial?*

JMF. Entre 3 y 5 años empezaremos a ver los primeros volúmenes de fruta con las primeras plantaciones que ya están en marcha y las que se irán incorporando entre este año y el que viene. Hay que aclarar que es una variedad precoz en la entrada en producción y puede dar lugar a tener cierto volumen de fruta en ese plazo de tiempo. Es una variedad vigorosa que se establece rápido. Es una variedad agradecida, muy rústica, que no presenta especiales plagas ni enfermedades y puede ser considerada como una variedad relativamente fácil de llevar. Como tardía tiene que hacer frente al reto de la alternancia en la producción, pero con los manejos adecuados puede tener una productividad muy interesante.

VF. *Todo esto tiene un coste para el agricultor, ¿cuál es el argumento para que se decida por una variedad protegida en vez por una variedad libre?*

JMF. Es un hecho que, en términos generales, las variedades protegidas tienen una mayor aceptación, una mayor rentabilidad y, por tanto, son de mayor interés para el productor.

Es cierto que luego hay otros condicionantes que afectan personalmente a cada uno, como la capacidad de inversión o de transformación, pero, en términos de rentabilidad, yo creo que es cuestión de echar un vistazo a los números en los últimos años para comprobar cómo el futuro pasa por variedades protegidas, que son las que dan otro tipo de frutas sobre las que se sustenta luego la comercialización y el desarrollo en los mercados. Y dan una garantía en el desarrollo y la rentabilidad. Creo que esto, en términos generales, es así y lo seguirá siendo porque al final los problemas y retos seguirán apareciendo y lo que es evidente es que hay que afrontarlos con innovación y esta viene de la inversión. Por lo tanto, sí o sí, el futuro va de mano de la innovación. Ese es el papel que intentamos llevar en Eurosemillas: mantener ese círculo virtuoso de la innovación, reinvirtiendo una buena parte de los beneficios en nuevos programas de investigación. Es la única manera que tenemos de resolver los problemas y los retos que hay por delante: con investigación y con innovación.

La variedad Kino presenta unos niveles muy bajos de semillas en fruto en condiciones de polinización cruzada. / EUROSEMILLAS

KINO

■ **Marca**
◗ KINO

■ **Nombre con el que la variedad está registrada**
◗ KinnowLS

■ **Origen genético**
◗ Irradiación de variedad Kinnow

■ **Calendario varietal (recolección) por semanas**
◗ Semana 6 a semana 20

■ **Momento de madurez óptima por semanas**
◗ Semana 10 a 20

■ **Calendario comercialización por semanas**
◗ Semana 6 a 24

■ **Años de comercialización de la variedad en España**
◗ -3

■ **Fecha fin protección**
◗ 31 de diciembre de 2051

■ **Países de registro de la variedad**
◗ USA, UE, Sudáfrica, Egipto, Turquía, China, Japón, Israel, Peru, Chile, Argentina, Uruguay, Ecuador, Colombia, Brasil Y UK

■ **Entidad que comercializa/gestiona la variedad en España**
◗ EUROSEMILLAS, S.A.

■ **Entidad/es propietarias de la variedad**
◗ The Regents of University of California

■ **Límite de licencias (superficie, fecha)**
◗ Limitación según mercados

■ **Condiciones acceso licencias**
◗ Firma de contrato de licencia basado en royalty por superficie

■ **Precio medio en campo (campaña 22-23)**
◗ No ha habido producción significativa aún

CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

■ **Color**
◗ Naranja medio

■ **Piel**
◗ Lisa

■ **Calibre**
◗ Calibre 60-80 mm.

■ **Peso**
145 gramos

■ **Forma**
◗ Ligeramente redondeada

■ **Pelabilidad**
◗ Buena

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

■ **Sabor**
◗ Dulce

■ **Color del zumo**
◗ Naranja

■ **Brix**
◗ 13-18º

■ **Índice de madurez**
◗ 12-17

■ **Zumo**
◗ 50%

■ **Semillas**
◗ Muy pocas (Lowseed)

■ **Semillas en polinización cruzada**
◗ Bajo muy alta presión, entre 0,7- 2,4 semillas-fruto

■ **Fertilidad del polen**
◗ Ausente o muy baja

CONDICIONES DE CULTIVO

■ **Patrones empleados**
◗ Forner Alcaide 5, Carrizo, C35, Macrophylla, Citrumelo

■ **Exigencia agronómica del cultivo**
◗ No presenta especiales complicaciones. Fácil de cultivar

■ **Apta para cultivo ecológico**
◗ Sí

■ **Sensibilidad a la alternaria u otras patologías**
◗ No

GESTIÓN POSTCOSECHA

■ **Vida máxima útil**
◗ 60 días

■ **Tratamientos aplicables**
◗ Estandard

■ **Tolerancia al transporte de larga duración**
◗ Muy alta (60 días

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

Maduración tardía. Alta y pronta producción. Muy buena calidad interna. Muy buen aguante de fruta en árbol y en cámara. Muy buena aptitud para exportación. Baja fertilidad de óvulos y polen que le permite tener muy pocas semillas y no provocar semillas en otras variedades.

Información facilitada por EUROSEMILLAS, S.A.

REYES MORATAL / Gerente de CVVP

“Las variedades protegidas mantienen un destacado diferencial positivo en cotizaciones”

La Compañía de Variedades Vegetales Protegidas (CVVP) tiene una larga experiencia de 15 años en la gestión de cítricos hasta completar en la actualidad siete socios en la agrupación. Como relata Reyes Moratal Nadorcott, Leanri, Clemenlola, Red Lina, Sublim, Summer Prim y M7 son las marcas con los que ahora trabajan. Algunas cuentan con un largo recorrido cargado de éxitos comerciales y buena rentabilidad y otras están iniciando su andadura en el mercado citrícola nacional.

CVVP es una de las primeras entidades en España en gestionar una variedad protegida de cítricos. / RAQUEL FUERTES

RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. *¿Por qué nace y con qué finalidad de CVVP?*

Reyes Moratal. El origen de CVVP fue la asociación de operadores de la variedad Nadorcott, el Club de Variedades Vegetales Protegidas. Esta asociación, fundada en diciembre de 2008, fue una de las primeras entidades en España en gestionar una variedad protegida de cítricos y desarrolló un modelo exitoso que ha permitido que los operadores de Nadorcott hayan experimentado un aumento en la rentabilidad de sus explotaciones. Es un modelo de gestión que ha sido después imitado por muchas otras organizaciones del sector.

En el año 2015, se constituye CVVP, la Compañía de Variedades Vegetales Protegidas A.I.E., integrada en sus comienzos por el propio Club, que gestionaba la variedad Nadorcott y por la asociación Navel M-7, colaboradora del titular de los derechos de esta variedad de naranja. Más tarde se han ido incorporando los titulares de otras variedades, siendo en la actualidad siete socios los integrantes de esta agrupación.

CVVP es una agrupación de interés económico, esto es, una sociedad mercantil sin ánimo de lucro que presta servicios únicamente a sus socios. Cada variedad es gestionada de manera independiente y siempre bajo las directrices del socio titular de sus derechos.

CVVP cuenta con una vasta experiencia y conocimientos adquiridos a lo largo de estos últimos 15 años, no exentos de dificultades y contratiempos, pero siempre superados con éxito. Esto le capacita para gestionar no sólo las siete variedades de cítricos con las que cuenta a fecha de hoy, sino aquellas otras cuyos titulares decidan confiarnos, sean de cítricos o de otras especies. Con un equipo de trabajo multidisciplinar, abordamos y desarrollamos, con cada uno de los socios, las estrategias y planes de actuación necesarios para la consecución de objetivos, tanto administrativos y legales como comerciales.

VF. *En todos estos años han gestionado variedades de cítricos que han cambiado el panorama de los cultivos españoles, ¿qué hace a un productor decantarse por la inversión en una variedad protegida?*

RM. Como he indicado antes, el aumento de la rentabilidad de los cultivos de variedades protegidas que se ha visto en los últimos años ha sido crucial para que los productores decidan invertir. Año tras año se ha constatado en las cotizaciones publicadas por diferentes organismos, que las variedades protegidas mantenían un destacado diferencial positivo respecto a las variedades libres.

VF. *¿Qué les cuentan los productores una vez que las variedades ya están en fase de comercialización?*

RM. Para contestar a esta pregunta me voy a referir a lo que nos cuentan algunos productores de las variedades Nadorcott y también de Leanri que es la última de nuestro catálogo de variedades que ha empezado a comercializarse y además con mucho éxito, según nos manifiestan. Estos testimonios pueden verse en nuestra página web.

VF. *Vamos a repasar algunas de las variedades de cítricos que gestionan desde CVVP. Empecemos por Nadorcott, variedad de gran éxito y que van a seguir protegiendo, aunque se liberalice su explotación, ¿qué seguridad aporta CVVP al productor que se decidió por esta variedad hace años?*

RM. Es cierto que la mandarina Nadorcott no tiene parangón y ha puesto el listón muy alto. No conocemos a ningún agricultor que se haya arrepentido de su decisión de apostar por esta variedad. Como cualquier derecho de propiedad industrial, el título de obtención de una variedad vegetal tiene una vigencia y la de Nadorcott expirará dentro de algo más de cinco años.

Es importante destacar que durante estos próximos años y mientras esté vigente la protección, los productores no autorizados no pueden explotar la variedad, ni siquiera plantar o injertar, aunque no obtengan cosecha hasta que la variedad sea libre. Esto significa que hasta dentro de unos nueve años no debería haber fruta Nadorcott en el mercado que no provenga de productores con licencia y, si la hubiera, será consecuencia de una infracción.

El productor que se decidió por esta variedad hace años puede estar seguro de que el Club no bajará la guardia e intensificará sus esfuerzos para impedir que esto se produzca. Las acciones judiciales contra los infractores se pueden emprender cuando la variedad sea libre si los incumplimientos de la ley tuvieron lugar durante la vigencia de la protección.

VF. *Una variedad que está viviendo sus primeras campas de producción comercializable es Leanri, mandarina de la que hablaremos con más profundidad en este suplemento, ¿qué expectativas tienen con esta variedad?*

RM. Esta es la tercera campaña en la que se comercializa fruta de la variedad y los volúmenes ya empiezan a ser importantes. Se estimó una cosecha que duplicaba la del año anterior y podemos decir que las previsiones se están cumpliendo.

Se trata de plantaciones jóvenes y este será el escenario de los próximos años. Hemos constatado, con gran satisfacción, que está siendo muy demandada en los mercados y que su cotización no ha defraudado a los productores, quienes, en una campaña tan convulsa como esta, han podido obtener la rentabilidad esperada. El extraordinario calibre de Leanri le confiere un valor añadido significativo, especialmente en periodos de sequía como el que padecemos.

VF. *Y luego tenemos Clemenlola, ¿qué particularidades definen a esta fruta?*

RM. Clemenlola es una clementina precoz que puede cortarse, dependiendo de zonas, desde finales de septiembre. Su madurez interna se adelanta unos siete o diez días a la Oronules y además, su forma achatada le permite también tener mayor calibre comercial que sus competidoras.

Todavía no ha habido cosecha comercial de esta novedosa mandarina que posee unas cualidades que la hacen comercialmente muy atractiva. Cabe destacar el color naranja rojizo característico del fruto, con una piel firme que facilita el pelado. Carece de semillas, es fundente y tiene un alto contenido en zumo.

VF. *No queremos olvidarnos de los otros cítricos protegidos por CVVP como Sublim, en limón, y Red Lina, ¿qué aportan estas variedades protegidas al catálogo de cítricos español?*

RM. Sin lugar a dudas, Red Lina es innovación. La distribución europea señala que el consumo de naranjas per cápita está bajando en los últimos años. El consumidor necesita novedades y Red Lina, la naranja de pulpa roja más precoz del mercado, llega con algo muy innovador ofreciendo máxima calidad de sabor al inicio de campaña ampliando casi dos meses el periodo de oferta de naranjas de mesa de pulpa roja ricas en antioxidantes. No hay nada a nivel mundial en rojo que pueda hacerle la competencia. Red Lina viene a dar un cambio al obsoleto mundo de las naranjas e intentar ofrecer al consumidor algo nuevo y atractivo que además le aporta un extra de salud y exotismo en su consumo.

Con la variedad Benedicto, cuya fruta se comercializará bajo la marca Sublim®, se dispondrá en el mercado de un limón Fino sin semillas. Esto, unido a que el árbol no presenta espinas ni en tallos ni brotes, a que es vigoroso y altamente productivo, le convierte en un limón sublime. Se está registrando esta variedad en diferentes territorios y se estima que concluyan los trámites en la Unión Europea en 2025.

VF. *¿Cómo se están comportando las variedades de cítricos de CVVP?*

RM. Cada variedad es distinta y se comporta de manera diferente, no se puede generalizar. Unas son muy apreciadas por el mercado y muy productivas por lo que reportan gran rentabilidad, sin embargo, otras muy demandadas son algo menos productivas. Como digo, cada variedad es única y su comportamiento depende de factores tanto intrínsecos como coyunturales.

VF. *Por último, ¿qué le diría a un productor que está pensando trabajar con una variedad protegida para animarle a elegir una variedad CVVP?*

RM. Le explicaría que obtener una licencia va mucho más allá de tener permiso para explotar una variedad, es formar parte de un sistema estructurado y diseñado para maximizar su beneficio e incentivar la investigación.

“El aumento de la rentabilidad de los cultivos de variedades protegidas que se ha visto en los últimos años ha sido crucial para que los productores decidan invertir”

“Obtener una licencia va mucho más allá de tener permiso para explotar una variedad. Es formar parte de un sistema estructurado y diseñado para maximizar su beneficio e incentivar la investigación”

“Cada variedad es distinta y se comporta de manera diferente, no se puede generalizar. Unas son muy apreciadas por el mercado y muy productivas por lo que reportan gran rentabilidad, sin embargo, otras muy demandadas son algo menos productivas”

Nadorcott

■ **Nombre con el que la variedad está registrada**
◗ NADORCOTT

■ **Origen genético**
◗ Tangor Murcott

■ **Calendario varietal (recolección) por semanas**
◗ Semana 3 a 18

■ **Momento de madurez óptima por semanas**
◗ Semana 3 a 18

■ **Calendario comercialización por semanas**
◗ Semana 3 a semana 22

■ **Años de comercialización de la variedad en España**
◗ +3

■ **Fecha fin protección**
◗ 31 de diciembre de 2029

■ **Países de registro de la variedad**
◗ Gran Bretaña, Marruecos, USA, Europa, Sudáfrica

■ **Entidad que comercializa/gestiona la variedad en España**
◗ CVVP

■ **Entidad/es propietarias de la variedad**
◗ Nadorcott Protection SARL

■ **Condiciones acceso licencias**
◗ No se conceden nuevas licencias

■ **Precio medio en campo (campaña 22-23)**
◗ 0,84 €/Kg

CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

■ **Color**
◗ Rojo anaranjado, brillante

■ **Piel**
◗ Lisa

■ **Calibre**
◗ 55-68 mm.

■ **Peso**
70-90 gramos

■ **Forma**
◗ Oblata

■ **Pelabilidad**
◗ Fácil pelado

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

■ **Sabor**
Agradable relación sólidos solubles-acidez

■ **Color**
◗ Naranja

■ **Brix**
◗ 11-15ª

■ **Índice de madurez**
◗ 12-17

■ **Zumo**
◗ 50-60

■ **Semillas**
◗ Ausentes o muy bajo

■ **Semillas en polinización cruzada**
◗ Medio

■ **Fertilidad del polen**
◗ Alta

CONDICIONES DE CULTIVO

■ **Exigencia agronómica del cultivo**
◗ Fácil manejo

■ **Apta para cultivo ecológico**
◗ Sí

■ **Sensibilidad a la alternaria u otras patologías**
◗ No

GESTIÓN POSTCOSECHA

■ **Tolerancia al transporte de larga duración**
◗ Larga duración

Información facilitada por CVVP

Marca
LEANRI

Nombre con el que la variedad está registrada
LEANRI

Origen genético
Murcott x Clementina (irradiado)

Calendario varietal (recolección) por semanas
Semana 52 a semana 9

Momento de madurez óptima por semanas
Semana 2 a semana 7

Calendario comercialización por semanas
Semana 52 a semana 12

Años de comercialización de la variedad en España
+3

Fecha fin protección
31 de diciembre de 2051

Países de registro de la variedad
Unión Europea, UK, Marruecos, Turquía, Egipto, Israel, Sudáfrica, Zimbabwe, USA, Perú, Chile, Brasil y China (en proceso).

Entidad que comercializa/gestiona la variedad en España
CVVP

Entidad/es propietarias de la variedad
Comoset (Pty)

Límite de licencias (superficie, fecha)
2 millones de licencias hasta 2025

Condiciones acceso licencias
Ver condiciones licencia en www.cvvp.es

Precio medio en campo (campaña 22-23)
1,00 € Kg en árbol

CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

Color
Naranja rojizo

Piel
Suave y brillante

Calibre
Calibre 65-80 mm.

Peso
130-200 gramos

Forma
Generalmente REDONDEADA, con aspecto más achatado en algunas zonas

Pelabilidad
Buena

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

Sabor
Predomina el sabor dulce y bien balanceado de acidez, con poca fibra que funde en boca, con gajos crujientes, creando todo en su conjunto una gran experiencia al comer

Color
Naranja intenso

Brix
13.4 – 14.5

Índice de madurez
12 - 14

Zumo
45-55%

Semillas
0 en condiciones de aislamiento

Semillas en polinización cruzada
Prácticamente sin semillas 0 – 2

Fertilidad del polen
4% germinabilidad

CONDICIONES DE CULTIVO

Sensibilidad a la alternaria u otras patologías
Puede mostrar sensibilidad a alternaria. Puede presentar clareta si se retrasa mucho la recolección

GESTIÓN POSTCOSECHA

Vida máxima útil
Aguanta muy bien en cámara

Tratamientos aplicables
Desverdece bien

Tolerancia al transporte de larga duración
Aguanta la esterilización por frio y viaja bien

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

Tamaño
Firmeza
Manejo en almacén y comportamiento en transporte
Excelente sabor
Poca fibra que se funde en boca
Crujiente
Menores requerimientos hídricos y de abonado

Información facilitada por ANBGCM S.L.

Nombre con el que la variedad está registrada
Clemenlola

Origen genético
Mutación espontánea de la variedad Oronules

Calendario varietal (recolección) por semanas
Semana 39 a semana 44

Momento de madurez óptima por semanas
Semana 39 a semana 44

Calendario comercialización por semanas
Semana 39 a semana 48

Años de comercialización de la variedad en España
-3

Fecha fin protección
31/12/2053

Países de registro de la variedad
EU, UK, resto de países en tramite

Entidad que comercializa/gestiona la variedad en España
CVVP

Entidad/es propietarias de la variedad
CLEMENFORT, S.L.

Límite de licencias (superficie, fecha)
500.000 plantas hasta 2027

Condiciones acceso licencias
20 €-planta

Precio medio en campo (campaña 22-23)
Sin datos

CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

Color
Rojo anaranjado

Piel
Piel firme

Calibre
Calibre diámetro del fruto 55-65 mm

Peso
90 – 100 gramos

Forma
Achatada

Pelabilidad
Fácil pelado

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

Sabor
Fruta fundente

Color
Naranja medio

Brix
11,5 – 12,0º Brix

Índice de madurez
14 - 16

Zumo
Alto contenido 55 - 58

Semillas
Ausentes o muy bajo

Semillas en polinización cruzada
Muy bajo a bajo

Fertilidad del polen
Bajo

CONDICIONES DE CULTIVO

Patrones empleados
C.Macrophylla, C.35, Carrizo

Exigencia agronómica del cultivo
Similar a Oronules

Apta para cultivo ecológico
Similar a Oronules

Sensibilidad a la alternaria u otras patologías
No se conocen

GESTIÓN POSTCOSECHA

Vida máxima útil
No hay datos

Tratamientos aplicables
Desverdizado (buen comportamiento)

Tolerancia al transporte de larga duración
No hay datos

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

Fruta fundente, de forma achatada, con alto contenido en zumo, fácil pelado y sin semillas

.

Información facilitada por CVVP

Marca
SUBLIM®

Nombre con el que la variedad está registrada
Benedicto (Pendiente de registro)

Origen genético
Mutación espontánea de Fino 95

Calendario varietal (recolección) por semanas
Semana 38 a semana 10

Momento de madurez óptima por semanas
Semana 38 a semana 52

Calendario comercialización por semanas
Semana 38 a semana 10

Años de comercialización de la variedad en España
-3

Fecha fin protección
Pendiente de inscripción

Países de registro de la variedad
EEUU. Tramitada la solicitud en UE, Turquia, Sudafrica. Se solicitará en Egipto, Marruecos, Reino Unido,Uruguay, Argentina, Israel, México, Perú, Australia, Chile, Brasil

Entidad que comercializa/gestiona la variedad en España
CVVP

Entidad/es propietarias de la variedad
ICOTEA INMOB, S.L.

Límite de licencias (superficie, fecha)
Pendiente de determinar

Condiciones acceso licencias
8.000 €/ha

Precio medio en campo (campaña 22-23)
Sin cosecha

CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

Color
Amarillo medio

Piel
Fina

Calibre
Calibre 64,81 mm. (semana 42)

Peso
153,03 gramos (semana 42)

Forma
Similar a Fino

Pelabilidad
Estándar

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

Sabor
Estándar

Color
Amarillo claro

Brix
8,90º (semana 42)

Índice de madurez
1,27 (semana 42)

Zumo
35,95 ml/100 g (semana 42)

Semillas
Ausentes

Semillas en polinización cruzada
Ausentes

Fertilidad del polen
Similar Fino 95

CONDICIONES DE CULTIVO

Patrones empleados
Citrus Macrophylla

Exigencia Agronómica del cultivo
Estándar

Apta para el cultivo ecológico
Sí

Sensibilidad a la alternaria u otras patologías
No

GESTIÓN POSTCOSECHA

Vida máxima útil
Estándar

Tratamientos aplicables
Estándar

Tolerancia al transporte de larga duración
Estándar

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

Árbol que se caracteriza por carecer de espinas en tallos y brotes

Información facilitada por CVVP

Marca
I LOVE U

Nombre con el que la variedad está registrada
Red Lina

Origen genético
Mutación espontánea de Navelina

Calendario varietal (recolección) por semanas
De la semana 44 a la semana 2 - según patrones

Momento de madurez óptima por semanas
De la semana 44 a la semana 2 - según patrones

Calendario comercialización por semanas
De la semana 44 a la semana 4 - según patrones

Años de comercialización de la variedad en España
-3

Fecha fin protección
2053

Países de registro de la variedad
Unión Europea, Turquía, Egipto, Israel, Marruecos, Reino Unido, Sudáfrica, Australia, USA, Chile y China. Algunos países están todavía en proceso de registro

Entidad que comercializa/gestiona la variedad en España
CVVP

Entidad/es propietarias de la variedad
GLENAM KNOTT

Límite de licencias (superficie, fecha)
1.000.000 plantas

Condiciones acceso licencias
10-planta

Precio medio en campo (campaña 22-23)
Sin datos oficiales

CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

Color
Naranja oscuro

Piel
Rugosidad baja

Calibre
Como Navelina

Peso
Como Navelina

Forma
Redonda

Pelabilidad
Como Navelina

CARACTERÍSTICAS I NTERNAS

Sabor
Excelente

Color
Rojo

Brix
13 – 14 (según patrones y zonas)

Índice de madurez
10 - 13 (según patrones y zonas)

Zumo
Como Navelinas

Semillas
Ausentes o muy bajo

Semillas en polinización cruzada
Ausentes o muy bajos

Fertilidad del polen
Esteril

CONDICIONES DE CULTIVO

Patrones empleados
Citrange carrizo, C-35, Cleopatra y FA5. Citrus macrophylla cuando la situación de suelo y-o agua lo requiere, en caso contrario, desaconsejado

Exigencia agronómica del cultivo
Como la Navelina

Apta para cultivo ecológico
Sí

Sensibilidad a la alternaria u otras patologías
No

GESTIÓN POSTCOSECHA

Vida máxima útil
Como la Navelina

Tratamientos aplicables
Como la Navelina

Tolerancia al transporte de larga duración
Como la Navelina

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

Color interno rojo, alta capacidad antioxidante por el contenido alto en carotenoides y excelente sabor

Información facilitada por CVVP

GUILLERMO SOLER / Gerente de ORRi Running Committee

"La rentabilidad de ORRi es de las más altas en la historia de nuestra citricultura"

ORRi acumula temporadas con récord de cotización en campo. Esta mandarina de segunda estación destaca por su conservación en árbol y postcosecha, permitiendo alargar las campañas con una fruta premium muy apreciada por los consumidores de toda Europa y sin entrar en competencia con mandarinas de esta variedad en el calendario del hemisferio norte. Sus cualidades organolépticas y unas campañas promocionales únicas la convierten en una de las favoritas de los citricultores.

RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. *Si le parece, empecemos por la actualidad, ¿cómo ha sido para ORRi esta campaña con tantos altibajos e incertidumbres?*

Guillermo Soler. El ejercicio 2023-24 está siendo una campaña marcada por una coyuntura complicada para las mandarinas de la segunda parte de la temporada. Se trata de un año con una producción mayor, en la que se ha alargado mucho la comercialización de mandarinas de media estación y una altísima competencia provocada por una mayor oferta de otros países de la cuenca mediterránea con menores costes de producción que España. Esto ha presionado a la baja las cotizaciones en campo para la mayoría de las mandarinas.

Pese a este complicado panorama, la mandarina ORRi sigue manteniendo las cotizaciones a un nivel superior al resto de las mandarinas de segunda estación que comparten su misma ventana comercial, llegando casi a duplicar su precio medio de venta en campo. Por otro lado, ORRi está rompiendo récords en esta campaña con una producción que ha aumentado aproximadamente un 30% con respecto a las cifras del año anterior.

VF. *¿En qué año empezó ORRi a estar presente en los lineales españoles?*

GS. La mandarina ORRi obtuvo el registro de protección de la variedad en el año 2013 y en 2015 se procedió a realizar una regularización voluntaria de explotaciones existentes, por lo que, desde ese año, empezaron los lineales a tener ORRi de origen español.

VF. *¿Cómo ha sido la evolución en el mercado desde entonces?*

GS. Desde su introducción en el mercado, ORRi se ha consolidado como la variedad referente en el mundo de los cítricos, siendo reconocida por su distintivo sabor, calidad excepcional y cotizaciones récord año tras año.

Además, las diferentes campañas de comunicación y promoción impulsadas por la asociación de productores de la variedad ORRi Running Committee (ORC) han permitido que la mandarina ORRi se vaya consolidando como la variedad premium por excelencia. Como resultado de estas iniciativas promocionales, ha habido un notable aumento de su reconocimiento tanto en los puntos de venta como entre los consumidores. Este esfuerzo promocional ha sido desarrollado por expertos en marketing agroalimentario, siguiendo una estrategia meticulosa de "mancha de aceite" a lo largo de toda la cadena de valor. De este modo, ORRi se ha convertido en la variedad de mandarina con más acciones promocionales en redes sociales, sumando cerca de 3.000 seguidores y campañas que han alcanzado a más de cuatro millones de usuarios. En los mercados mayoristas, se han realizado acciones en más de 300 puestos en las principales ciudades de España. En las fruterías, se han llevado a cabo acciones en más de 8.000 puntos de venta, donde se han entregado bolsas reutilizables de ORRi a más de 150.000 consumidores directos.

Guillermo Soler analiza la evolución y la consolidación de la variedad ORRi como referente en el sector citrícola. / ORC

"ORRi sigue manteniendo esta temporada las cotizaciones a un nivel superior al resto de las mandarinas de segunda estación"

"Las diferentes campañas de comunicación y promoción impulsadas por ORC han permitido que ORRi se vaya consolidando como la variedad premium por excelencia"

Además, se ha apoyado el deporte con patrocinios en carreras populares y al Valencia Basket, un club de baloncesto que compite en las mejores competiciones europeas, donde se ha repartido merchandising a más de 45.000 personas, impactando a millones de individuos.

Finalmente, se han realizado campañas en radio y televisión con una cobertura que supera los cinco millones de impactos.

VF. *¿Qué papel que desempeña ORC en la gestión de la variedad?*

GS. ORC es una asociación sin ánimo de lucro, compuesta por los productores de la mandarina ORRi, que tiene tres objetivos fundamentales: el control, la defensa y la promoción de la variedad ORRi.

Esta labor de control y defensa persigue luchar contra la llamada "piratería vegetal" para tratar de fortalecer la posición del agricultor y proteger a los distintos agentes de la cadena alimentaria. Uno de los pilares fundamentales de nuestro modelo de gestión se encuentra en un férreo control de los productores no licenciados, los cuales ejercen una competencia desleal respecto a los productores debidamente licenciados, además de que su conducta supone una total violación de la legalidad vigente en materia de protección de variedades vegetales y los derechos de obtentor.

Toda esta actividad se ha caracterizado por un enfoque altamente innovador, ya que desde los inicios hemos incorporado los últimos avances tecnológicos, como la identificación mediante marcadores moleculares, el desarrollo de aplicaciones móviles de geoposicionamiento para detectar posibles parcelas ilegales, el uso de imágenes satelitales para control de campo y la implementación de un completo sistema de etiquetado y trazabilidad.

En materia de promoción, ORC tiene el foco puesto en comunicar las cualidades de la mandarina ORRi en todos los niveles de la cadena de valor. Nuestro objetivo es aumentar el consumo y la lealtad de los consumidores para mantener su posición como la mandarina con el mejor precio en el mercado. En este aspecto, las coloridas y frescas campañas de promoción de la mandarina ORRi se están convirtiendo en un referente en el mundo de los cítricos.

VF. *¿Qué ventajas proporciona al productor trabajar con una variedad protegida como ORRi? ¿Es una inversión rentable?*

GS. Trabajar con una variedad protegida como ORRi proporciona al productor la posibilidad de formar parte de un proyecto altamente exclusivo, ya que la variedad no ha sido licenciada en países directamente competidores de España con costes de producción mucho menores que los nuestros, protegiendo así nuestros mercados naturales.

Además, dada la demanda creciente y el máximo interés comercial generado por su calidad y sabor único, la fruta viene alcanzando cotizaciones récord campaña tras campaña, con unos precios medios de venta en campo alrededor del 30% por encima de la siguiente mandarina más cotizada.

Todo ello, unido al hecho de que los productores han ido aprendiendo a maximizar los rendimientos en campo y el aprovechamiento en almacén, y que la variedad tiene unas características extraordinarias para su conservación postcosecha y envíos a larga distancia, ha contribuido para que la rentabilidad de ORRi sea de las más altas en la historia de nuestra citricultura.

VF. *¿En qué zonas productoras hay presencia de ORRi? ¿Se produce en otros países?*

GS. ORRi se produce principalmente en España e Israel, no estando su producción autorizada en ningún país norteafricano, lo que evita la competencia de países terceros con menores costes de producción y permite ofrecer un producto de proximidad al consumidor europeo con una huella de carbono reducida.

VF. *¿Qué requisitos agronómicos necesita una explotación para que el productor de ORRi obtenga los mejores resultados?*

GS. La mandarina ORRi destaca, sobre todo, por su extraordinaria conservación de manera natural tanto en árbol como en postcosecha. Además, se trata de una variedad resistente al hongo de la *Alternaria*, muy extendido en el territorio español y que ha sido el causante de que se haya tenido que dejar de producir variedades como la Fortune o que

está afectando tan gravemente a variedades como la Clemenvilla (Nova).

Es crucial destacar que, cuando nos referimos a ORRi, hablamos de la mandarina premium por excelencia. En este sentido desde ORC se hace un gran esfuerzo para comunicar a nuestros productores que este carácter premium debe reflejarse en todos los aspectos relacionados con la variedad. Esto incluye aplicar los mejores cuidados en su producción, seguir prácticas culturales detalladas para preservar las características estéticas del fruto, administrar tratamientos adecuados para realzar su sabor, utilizar patrones y momentos de recolección específicos para cada zona de cultivo, y ajustar el tamaño mediante aclareos en años de producción excesiva

Sólo así, en un mercado tan competitivo como el actual, donde hay países con variedades que no pueden igualar la calidad de la mandarina ORRi, se logra obtener los mejores beneficios para los agricultores.

VF. *¿Se están viendo afectadas las cosechas por los cambios que estamos experimentando en el clima?*

GS. Es evidente que el clima está cambiando y esto tiene un impacto en todo el ecosistema. Un ejemplo claro es el aumento de las temperaturas, que altera los ciclos de floración y maduración de las plantas. En este sentido, se observa que las fechas de maduración de las variedades de cítricos, incluida la ORRi, se están adelantando. Este aumento de temperaturas también puede estar afectando al consumo debido a que, tradicionalmente, comer cítricos ha estado asociado al frío y a la toma de vitamina C para luchar contra los resfriados. Por ello, es importante modificar gradualmente esta percepción entre los consumidores mediante acciones de promoción y comunicación que relacionen el consumo de mandarinas con una forma fácil y rápida de disfrutar de fruta fresca.

La mandarina ORRi destaca por su extraordinaria conservación tanto en árbol como en postcosecha. / ORC

"ORC es una asociación sin ánimo de lucro, compuesta por los productores de la mandarina ORRi, que tiene tres objetivos fundamentales: el control, la defensa y la promoción de la variedad ORRi"

"Nuestro objetivo es aumentar el consumo y la lealtad de los consumidores para mantener su posición como la mandarina con el mejor precio en el mercado"

VF. *Hablando ya en términos de consumo, ¿cuáles son las características de ORRi más valoradas por los consumidores?*

GS. La mandarina ORRi tiene unas extraordinarias cualidades que enganchan a todo aquel que la prueba. Tiene un sabor muy dulce compensado con un ligero toque de acidez y con un perfil sensorial único. Su pulpa es muy jugosa y crujiente, a la vez que fundente. Sus frutos son de buen tamaño, de color naranja intenso, prácticamente sin semillas y con una piel fácil de pelar, pero muy resistente y firme.

Son precisamente estos atributos los que han llevado a ORRi a marcar un nuevo hito, al ser la primera variedad de mandarina en alzarse con el prestigioso Superior Taste Award de 3 estrellas, el máximo galardón que concede el International Taste Institute (ITI) de Bruselas.

Un jurado, formado por más de 200 reconocidos chefs y sumilleres, mediante una evaluación sensorial objetiva, con una metodología rigurosa de cata a ciegas, destacó el impresionante aspecto visual, luminosidad y firmeza de su piel, además de su aroma fresco y natural, su excelente textura y su sabor excepcional.

VF. *¿Qué tipo de confecciones son las preferidas por la distribución?*

GS. Gracias a que presenta unos buenos calibres, sin ser muy pequeños ni excesivamente grandes, se adapta muy bien a todo tipo de confecciones, si bien al tratarse de un producto premium, la tendencia es a presentarla en encajados con aca-

(Pasa a la página siguiente)

"La rentabilidad..."

(Viene de la página anterior)

bados muy esmerados donde se cuida la imagen de marca.

VF. *¿Hay diferencia entre el consumo en España y en el resto de Europa?*

GS. La mandarina ORRi es muy apreciada en todos los mercados europeos, sobre todo en aquellos que no les importa pagar un poco más por un producto con mejor sabor, textura y calidad, y más sostenible, al estar producido en países cercanos, con una reducida huella de carbono, y un menor desperdicio alimentario por su excelente conservación.

VF. *¿En qué países hay mayor demanda de ORRi?*

GS. Si bien siempre ha predominado el mercado francés, alemán e inglés, la variedad ha ido penetrando y creciendo con mucho éxito en otros mercados del norte y centro de Europa.

VF. *¿Cuándo podemos encontrar ORRi en los lineales españoles y europeos?*

GS. La mandarina ORRi es reconocida por tener la campaña de comercialización más extensa del mercado. Su maduración puede comenzar en enero en las zonas de cultivo del sur de España y avanzar hacia el norte, llegando hasta el norte de Castellón a medida que avanza la temporada. Esto unido a su excelente conservación le permite que pueda seguir siendo comercializada hasta finales de mayo o principios de junio.

VF. *¿Cómo se comporta esta mandarina en el transporte? ¿Es apta para programas de ultramar o de cámara?*

GS. Sus excelentes condiciones de conservación de manera natural hacen que sea una variedad con unas excepcionales condiciones de transporte. Esto la convierte en la mandarina ideal para que, con fruta procedente del hemisferio sur a contraestación cuando no hay producción española, los distribuidores puedan programar esta mandarina en sus lineales durante prácticamente todo el año.

VF. *¿En qué banda de precios en campo se ha movido la variedad ORRi durante las últimas tres campañas?*

GS. Desde sus inicios, la mandarina ORRi ha sido año tras año la más valorada en el campo. Como decía antes, su precio ha sido alrededor de un 30% más alto que el de la siguiente mandarina más valorada en las últimas tres campañas y más del doble en comparación con otras mandarinas.

En las últimas tres campañas 20-21, 21-22 y 22-23 el precio medio de la mandarina ORRi en campo ha sido de 1.15 €/Kg, 0.99 €/Kg y 1.35 €/Kg, respectivamente, según la Lonja de Cítricos.

VF. *¿Qué les cuentan los agricultores que tienen explotaciones ya asentadas y con producción comercial?*

GS. Según nos informan los agricultores de la mandarina ORRi, están completamente satisfechos y se sienten privilegiados de cultivar esta variedad. Les ofrece oportunidades adicionales en el mercado de fruta premium que no encuentran con otras variedades. Además, valoran la seriedad y el excelente trabajo en la gestión de la variedad, que ha mantenido las condiciones de licencia comprometidas desde el primer día y un estricto control sobre las explotaciones no autorizadas, así como una intensa labor de promoción para añadir valor al producto.

Las campañas promocionales han permitido que ORRi se consolide como variedad premium entre los consumidores. / ORC

"La fruta viene alcanzando cotizaciones récord campaña tras campaña, con unos precios medios de venta en campo alrededor del 30% por encima de la siguiente mandarina más cotizada"

VF. *¿Hay licencias disponibles? ¿Cuáles son los requisitos y limitaciones de la licencia?*

GS. Desde la asociación ORC creemos que un factor muy importante en el éxito de la mandarina ORRi es que es la única mandarina que cuenta con una limitación de licencias que no ha variado durante los diez años que lleva en el mercado, sin olvidar que mantiene un exclusivo y estricto sistema de gestión de la variedad.

A todo aquel que pregunta por una licencia se le recuerda que en, este momento, no hay más licencias a la venta y que la única manera de hacerse con una es comprándosela a alguien que ya la tenga y la quiera vender.

Es importante destacar que, en caso de encontrar a un vendedor, es imprescindible comunicárselo al licenciatario máster de la variedad en España y Portugal (The Enforcement Organization, SL) para que haga la tramitación del traslado de la licencia correctamente. Además de que el material vegetal de la variedad debe ser adquirido obligatoriamente a un vivero autorizado.

VF. *¿Cuál es el argumento definitivo que le daría a un productor que busca un cítrico protegido para que eligiese la variedad ORRi?*

GS. Me atrevo a decir que la variedad ORRi ya no necesita presentación a día de hoy, dado que es un caso de éxito ampliamente reconocido en el sector.

No obstante, les diría que contrasten con otros productores, exportadores y clientes todo lo comentado anteriormente, tanto en lo referente a la calidad única de esta mandarina como a su rentabilidad y la seriedad del proyecto que tiene detrás.

ORRi
LA VARIEDAD DE MANDARINA

■ **Marca**
◗ Múltiples

■ **Nombre con el que la variedad está registrada**
◗ ORRi

■ **Origen genético**
◗ Desarrollada a partir de una antigua variedad de mandarina de origen israelí

■ **Calendario varietal (recolección) por semanas**
◗ Semana 52 a semana 21

■ **Momento de madurez óptima por semanas**
◗ Semana 6 a semana 17

■ **Calendario comercialización por semanas**
◗ Semana 52 a semana 24

■ **Años de comercialización de la variedad en España**
◗ +3

■ **Fecha fin protección**
◗ 2043

■ **Países de registro de la variedad**
◗ Unión Europea, Gran Bretaña, EE.UU., Israel, Sudáfrica, Argentina, Uruguay, Perú y Australia

■ **Entidad que comercializa/gestiona la variedad en España**
◗ The Enforcement Organization, S.L.

■ **Entidad/es propietarias de la variedad**
◗ Agricultural Research Organization (ARO)

■ **Límite de licencias (superficie, fecha)**
◗ 1,3 millones de plantas

■ **Condiciones acceso licencias**
◗ Licencias agotadas

■ **Precio medio en campo (campaña 22-23)**
◗ 1,35 €Kg

CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

■ **Color**
◗ Naranja intenso

■ **Piel**
◗ De fácil pelado y muy resistente

■ **Calibre**
◗ Calibre comercial óptimo 55- 70 mm, sin calibres excesivamente grandes.

■ **Peso**
80 – 120 g / fruto

■ **Forma**
◗ Redondeada

■ **Pelabilidad**
◗ Fácil pelado

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

■ **Sabor**
◗ Delicioso y muy dulce, en perfecto equilibrio con su acidez

■ **Color**
◗ Naranja intenso

■ **Brix**
◗ 13 – 15º Brix

■ **Índice de madurez**
◗ 14 - 20

■ **Zumo**
◗ Muy alto 54 - 57

■ **Semillas**
◗ Sin semillas

■ **Semillas en polinización cruzada**
◗ Prácticamente sin semillas 0 – 2 / fruto

■ **Fertilidad del polen**
◗ Muy bajo

CONDICIONES DE CULTIVO

■ **Patrones empleados**
◗ Todos los patrones utilizados en mandarinos

■ **Exigencia agronómica del cultivo**
◗ Aclareos para evitar una producción excesiva y podas convencionales para controlar el alto vigor de la planta

■ **Apta para cultivo ecológico**
◗ Muy apta por su alta resistencia de la piel y permanencia en el árbol en excelentes condiciones

■ **Sensibilidad a la alternaria u otras patologías**
◗ Resistente a Alternaria

GESTIÓN POSTCOSECHA

■ **Vida máxima útil**
◗ Muy larga hasta 2 meses con los tratamientos postcosecha habituales.

■ **Tratamientos aplicables**
◗ Sin requerimientos especiales

■ **Tolerancia al transporte de larga duración**
◗ Muy alta

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

Se trata de una mandarina con un sabor único y espectacular, de fácil pelado y con una piel muy resistente que le confiere una extraordinaria vida útil, lo que contribuye a la disminución del desperdicio alimentario.

Además, los países productores más importantes de la cuenca mediterránea son Israel y España, no estando su producción autorizada en ningún país norteafricano, lo que evita la competencia de países terceros con menores costes de producción y permite ofrecer un producto de proximidad al consumidor europeo con una huella de carbono reducida.

Información facilitada por Orri Running Committee

Según explica José Cuenca, "las variedades de cítricos más demandadas en términos absolutos continúan siendo las más clásicas". / AVASA

JOSÉ CUENCA / Director técnico de AVASA

"El número de variedades protegidas va en aumento con más presencia en el mercado"

Tal como señala el director técnico de la Agrupación de Viveristas de Agrios, S.A. (AVASA), José Cuenca, el sector viverista ha liderado la innovación varietal, contando con un gran número de variedades protegidas y, de hecho, ha sido una empresa pionera en comercializar variedades de cítricos bajo esta figura. Además, AVASA dispone en exclusiva de sus variedades y otras protegidas, lo que ofrece una ventaja competitiva respecto a otros viveros. En cuanto al uso de nuevas variedades, Cuenca admite una renovación lenta, pues las más tradicionales siguen siendo líderes en ventas.

NEREA RODRÍGUEZ. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. *En los últimos años, ¿los citricultores qué tipo de variedades demandan? ¿Se apuesta por empezar antes o terminar más tarde?*

José Cuenca. Las variedades más demandadas en términos absolutos continúan siendo las más clásicas como Clemenules en mandarinas y Navelina o Lane late en naranjas. Por otro lado, existe una demanda creciente en variedades que escapen de la fecha de maduración donde se encuentra el grueso de la campaña, por lo que variedades de clementina que maduren antes y otros híbridos que permiten alargar la campaña hacia el final son cada vez más demandadas. También se observa un aumento en el interés de variedades que aporten un valor diferencial, como variedades pigmentadas o variedades de mayor calidad organoléptica.

VF. *Al hilo de estas preferencias varietales, ¿qué presencia y peso tienen los cítricos protegidos?*

JC. El número de variedades protegidas va en aumento, y cada vez tienen más presencia en el mercado. De hecho, la mayoría de las variedades nuevas de las que se dispone, son variedades protegidas y muchos agricultores se deciden por ellas, por lo que deben asumir las regalías que ello supone. Los agricultores encuentran en ellas una ventaja competitiva, optando a un mercado más exclusivo y obteniendo, en general, mayores rendimientos económicos.

VF. *¿Cuenta AVASA con sus propias variedades protegidas? ¿Cuáles son y qué características tienen?*

JC. AVASA cuenta con un gran número de variedades protegidas y, de hecho, fue una empresa pionera en comercializar variedades de cítricos bajo esta figura. La Agrupación de Viveristas de Agrios, S.A. es licenciatario en exclusiva de variedades de gran repercusión como Chislett, Powell o Barnfield, en naranjas de tipo navel tardías; Clemenrubí, Orogrós, Clemenluz o Clemenriu, clementinas de maduración anterior a Clemenules, y Mandanova o Murina, en mandarinas de gran calidad con escaso número de semillas; además, disponemos de SilkRoad, una variedad protegida de limón de maduración temprana de gran calidad y con pocas semillas.

VF. *¿En el mundo de los viveros, qué ventajas ofrecen las variedades protegidas?*

JC. El disponer en los viveros de variedades protegidas permite ampliar su catálogo, ofreciendo a los agricultores la mayoría de las variedades disponibles en el mercado.

Además, los viveros de AVASA disponen en exclusiva de sus variedades y otras protegidas, lo que ofrece una ventaja competitiva respecto a otros viveros.

VF. *¿Podríamos confirmar entonces que en la citricultura española se está dando realmente una renovación?*

JC. Respecto a la utilización de nuevas variedades, está teniendo lugar una renovación lenta, puesto que todavía las variedades más tradicionales siguen siendo líderes en ventas; y, al mismo tiempo, está aumentando la plantación de variedades novedosas. La renovación realmente está teniendo lugar en el modelo de gestión de las explotaciones y la producción, en cuanto a que están desapareciendo explotaciones más pequeñas en favor de empresas grandes participadas por fondos de inversión, pasando de un modelo de gestión más familiar a un modelo empresarial.

José Cuenca señala que el número de variedades protegidas va en aumento. / AVASA

"Disponer en los viveros de variedades protegidas permite ampliar el catálogo, ofreciendo a los agricultores la mayoría de las variedades disponibles en el mercado"

"El mayor desafío que tenemos es la adaptación a nuevos sistemas de producción de plantas asegurando la bioseguridad, debido a las amenazas sanitarias que existen"

"Los agricultores encuentran en las variedades protegidas una ventaja competitiva, optando a un mercado más exclusivo y obteniendo, en general, mayores rendimientos económicos"

VF. *¿Cuáles son los desafíos a los que se enfrenta el sector viverista?*

JC. El sector viverista siempre se ha adaptado a los cambios que se han ido produciendo, incluso los ha liderado en lo que se refiere a la innovación varietal. Actualmente, el mayor desafío que tenemos es la adaptación a nuevos sistemas de producción de plantas asegurando la bioseguridad, debido a las amenazas sanitarias que existen. En este sentido, es imprescindible mantener el sistema de certificación de plantas que disponemos actualmente y adaptar las instalaciones para salvaguardar la producción de plantas libres de plagas y enfermedades, lo que es una pieza clave en el mantenimiento de la competitividad de nuestra citricultura.

VF. *Si hablamos de patrones, ¿cuáles son los patrones que se están empleando actualmente? ¿El Carrizo sigue teniendo su público?*

JC. La variabilidad en los patrones es significativamente menor que en el caso de las variedades, por lo que se continúan utilizando mayoritariamente los patrones tradicionales. En este sentido, el citrange Carrizo sigue siendo uno de los más empleados; por su parte, el Macrophylla tiene una demanda importante, y el Citrumelo y el C-35 son patrones que también tienen su sitio.

Cabe destacar que el uso de Forner Alcaide 5 es cada vez mayor, debido a que se adapta perfectamente a la mayoría de condiciones de suelo y es resistente a las enfermedades más importantes que afectan a las raíces. Además, induce una alta fructificación y calidad de frutos en combinación con la mayoría de las variedades injertadas.

VF. *¿Hay previsión de lanzar alguna nueva variedad a corto medio plazo? ¿Qué podemos avanzar?*

JC. En AVASA se llevan a cabo varios programas de mejora genética desde hace muchos años. Actualmente, tenemos algunas variedades de mandarina en fases final de registro, que serán lanzadas en el corto plazo.

En este sentido, disponemos de diferentes variedades de mandarina de gran calidad sin semillas que maduran durante toda la campaña de producción; además, también se encuentran en fase de registro algunas variedades de naranja que ofrecen características diferenciales a las que se disponen actualmente, como un alto contenido en antocianos —carácter muy deseable por sus beneficios para la salud—.

Además, los programas de mejora son procesos continuos, lo que nos permite disponer de selecciones que se encuentran en fases avanzadas de evaluación y que, previsiblemente, serán comercializadas en los próximos años.

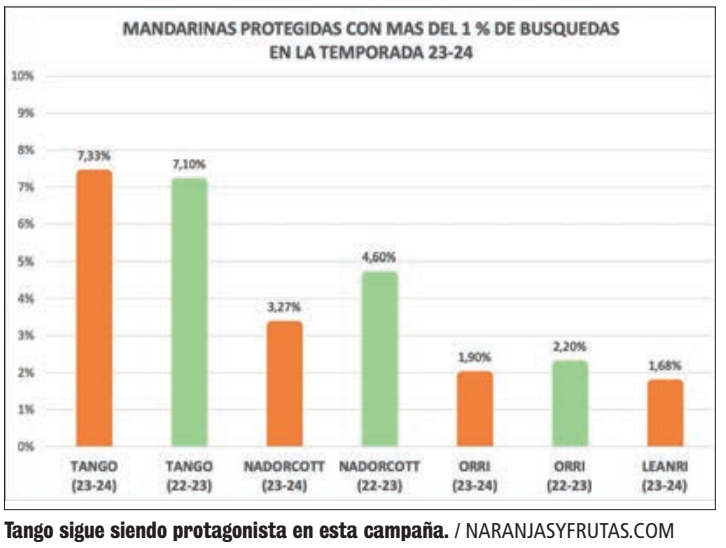
Las búsquedas de las variedades protegidas en Naranjasyfrutas.com

Juan José Bas analiza el comportamiento de las consultas realizadas en las dos últimas campañas de cítricos apuntando que "el porcentaje de búsquedas de una cosecha no está directamente ligado con su precio"

NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

La plataforma Naranjasyfrutas.com es el punto de encuentro entre el agricultor y el comercio que facilita la compraventa de cosecha en campo de manera rápida y sencilla.

Gracias a la confianza que productores y comercializadores han mostrado en esta plataforma, sus responsables cuentan con información de primera mano en cuanto a las variedades citrícolas más buscadas y, en este caso, hemos indagado en el interés del comercio por las variedades protegidas. Tal como apunta Juan José Bas, creador de la plataforma, actualmente "hay 58 variedades diferentes de mandarinas anunciadas en Naranjasyfrutas.com. Tomando como referencia aquellas variedades que han tenido un porcentaje de búsqueda por encima del 1%, (un porcentaje elevado teniendo en cuenta el total de variedades disponibles), la mandarina Tango fue protagonista en la temporada 22-23 del 7,1% de búsquedas y en esta campaña 23-24 ha aumentado ligeramente hasta el 7,33%. Nadorcott obtuvo en la temporada 22-23 el 4,6% de búsquedas y en este ejercicio 23-24 ha registrado el 3,27%. Por su parte, Orri tenía en la temporada 22-23 un 2,2% de búsquedas y en esta campaña 23-24 ha caído ligeramente a un 1,9%. Y Leanri, la nueva variedad que en esta temporada 23-24 aparece con más de un 1% de las búsquedas, ha alcanzado en total el 1,68% de las consultas".



Tango sigue siendo protagonista en esta campaña. / NARANJASYFRUTAS.COM

Juan José Bas apunta que "la gran presencia de semillas en general en los frutos" ha beneficiado a variedades como Tango. En cuanto a Leanri, una de las últimas variedades club en llegar, Bas considera muy positivo que "ya tenga un interés que queda demostrado con un porcentaje de búsquedas mayor al 1%". La bajada de los precios de las mandarinas en la segunda mitad de la campaña "también es otro de los factores que han incidido en la caída de la demanda de estas variedades protegidas".

BÚSQUEDAS Y PRECIOS

Desde Naranjasyfrutas.com, su creador explica que el porcentaje de búsquedas de una cosecha no está directamente ligado con su precio. "La variedad Tango logró en la campaña 22-23 mejor precio que esta temporada, pero si observamos el porcentaje de búsquedas por parte de los comercios en Naranjasyfrutas.com este año ha aumentado ligeramente.

Esto quiere decir que, aunque los precios de una variedad bajen no significa que los comercios no necesiten comprar y buscar esta variedad, por este motivo no debemos establecer una relación directa entre el aumento o descenso de las búsquedas de una cosecha con su precio en el mercado".

COMPARTIR ES VIVIR

El objetivo de Naranjasyfrutas.com sigue siendo modernizar y facilitar el encuentro entre agricultores y comercios mayoristas, ya que al compartir la información de las cosechas disponibles se están beneficiando tanto los comercios mayoristas que necesitan encontrar cosechas disponibles como los agricultores que necesitan vender su cosecha."El servicio es gratuito tanto para los agricultores que quieran anunciar sus cosechas junto a sus datos de contacto como para los comercios mayoristas que quieran buscar cosechas disponibles para poder contactar directamente con el productor de una forma rápida y sencilla" recuerda Juan José Bas.

CARLOS CARRASCOSA / Gerente de Viveros Sevilla

"Cada vez es mayor el peso de las variedades club frente a las variedades libres"

La tendencia de los últimos años es hacia las variedades protegidas. En Viveros Sevilla lo tienen claro y su gerente, Carlos Carrascosa, afirma que en la última década han solicitado registro de protección más de 70 variedades de cítricos. Según Carrascosa "las variedades protegidas, bien gestionadas, permiten al agricultor contar con cítricos con un valor añadido que aumente su rentabilidad, así como equilibrar la oferta a la demanda".

ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. *¿Cuáles son las variedades de cítricos más demandadas?*

Carlos Carrascosa. En términos generales, Tang Gold, Chislett, Ruby Valencia, Kirkwood, Mandanova y recientemente la variedad de la universidad de california, Kinnow LS.

VF. *¿Cuál es el momento en el que el productor decide plantar una variedad club? ¿Cuándo es el momento óptimo para realizar el injerto?*

CC. Lo primero que mira el productor es la evolución de cotizaciones de las variedades. Ya después consulta si es o no de club y las condiciones de los royalties que impone el obtentor para analizar el retorno de la inversión. La injerta se realiza entre marzo y octubre, condicionados fundamentalmente por el movimiento de savia de los portainjertos y condiciones climáticas posteriores a esta. Para reinjertarlas, el agricultor opta entre mayo y junio y ya, posteriormente, entre finales de septiembre y octubre a yema dormida.

VF. *¿Que presencia y peso tiene la demanda de plantones de cítricos protegidos?*

CC. Cada vez es mayor el peso de las variedades club frente a las variedades libres. Del catálogo de variedades comerciales más de cien son libres, pero en la última década ya han solicitado registro de protección más de 70 variedades.

Las variedades protegidas, bien gestionadas, permiten al agricultor contar con cítricos con un valor añadido que aumente su rentabilidad, así como equilibrar la oferta a la demanda, minimizando las consecuencias de una sobreoferta con la consiguiente caída de precios.

VF. *¿Cuáles son las variedades protegidas con las que trabaja Viveros Sevilla?*

CC. Como socios fundadores de AVASA, trabajamos con todas las variedades cuya licencia ostenta la agrupación de viveristas y algunas de fuera de dicha agrupación. AVASA dispone de muchas licencias otorgadas por diversos obtentores y a ello hay que añadir las propias de nuestro programa de obtenciones.

VF. *¿Qué características diferenciadoras poseen las variedades protegidas y que ventajas presentan?*

CC. Las variedades protegidas no tienen un formato definido. Cada una de ellas ofrece un valor añadido respecto a sus variedades más cercanas en fecha de recolección, bien porque son resistentes a alguna patología, porque producen más cosecha, sus pieles son más resistentes, su transporte es mejor o porque su sabor es mucho más atractivo. Ese valor lo cuantifica el obtentor y el agricultor lo valora.

Carrascosa afirma que trabajan con todas las variedades ostentadas por AVASA. / VS

La tendencia de los programas de mejora varietal de cítricos a nivel mundial son las variedades sin semillas y altamente productivas. Por supuesto, con buenos niveles de grados Brix y color. Los patrones de cítricos también experimentan novedades protegidas por sus obtentores donde buscan resistencias varias, como al HLB y/o limitación de vigor. Y lo que sí se aprecia es que gran parte de variedades presentadas por los programas de mejoramiento genético pertenecen a la especie de mandarinas, la cuales en la última década han registrado un aumento de 51% en su producción.

¿Cómo se comportan los consumidores ante los cítricos de variedades club?

Desde los supermercados de El Corte Inglés, su responsable regional de Valencia, Ignacio Calatayud, nos ayuda a analizar cómo los consumidores perciben y responden a las diferentes variedades de cítricos club en el mercado actual

JULIA LUZ. REDACCIÓN.

Los cítricos club han ido ganando terreno no sólo en la superficie cultivada, sino también los lineales de los supermercados, al prometer una experiencia de sabor superior y una calidad excepcional. Sin embargo, ¿realmente el consumidor los conoce, los valora y está dispuesto a pagar más por ellos?

Para obtener respuestas a estas preguntas, Ignacio Calatayud, responsable regional de Supermercados El Corte Inglés, nos aporta la visión y experiencia de una de las cadenas de supermercados líderes para comprender mejor cómo se comporta el consumidor en relación a este tipo de variedades.

"El cítrico es un básico de compra en España, además de ser muy importante en la cesta de la compra de nuestros clientes. Llega a formar parte de las tres familias que mayor peso adquieren de este departamento —dependiendo el mes del año que se contemple— y, por tanto, se le da un espacio en el punto de venta superior al resto de familia o los mejores puntos de exposición", explica Calatayud en referencia al peso que tienen los cítricos en los lineales de los supermercados de El Corte Inglés.

En cuanto a las variedades club o protegidas, "trabajamos mucho y muy bien con la variedad Orri en todos los formatos de venta, al igual que Tang Gold. También apostamos por otras variedades, como puede ser la Nadorcott, que vendemos en nuestros autoservicios", destaca el responsable regional.

El Supermercado de El Corte Inglés trabaja con diversas marcas de cítricos club. / R.F.

¿CONOCIDAS Y VALORADAS?

Si bien El Corte Inglés es una entidad comprometida con la agricultura española y que trabaja "únicamente con producto nacional cuando se encuentra en campaña local", Ignacio Calatayud entiende que, desgraciadamente, "son excepcionales los clientes que en nuestra región se paran a preguntar o buscan una variedad, por no hablar de que, en otras regiones menos sensibilizadas, para nada se habla de las variedades. Esto, a nuestra forma de entender, es un gran hándicap, porque es fundamental hacer marca, ser capaces de diferenciarse." En este sentido, en los supermercados de El Corte Inglés, siempre se indica la variedad de cada referencia. Incluso, en algún momento, se ha llamado por su variedad al producto para enseñar las bondades del mismo. Calatayud señala que "todos llaman hoy en día a un tomate por la variedad: Raf, Rama, Kumato... En este negocio se debe dar un paso más y el cliente debería saber qué variedades son más dulces o más sabrosas, ideales para zumo, etcétera."

"Son excepcionales los clientes que en nuestra región se paran a preguntar o buscan una variedad, por no hablar de que, en otras regiones menos sensibilizadas, para nada se habla de las variedades"

El consumidor sí está dispuesto a pagar más por un fresco de calidad garantizada

No obstante, el consumidor sí sabe apreciar la calidad y, por supuesto, la valora, pero para Calatayud "lo hace tarde, porque lo hace en el momento que las consume". En este sentido, sabe perfectamente si su sabor le agrada y si su experiencia es positiva y, por ello, "eso es fundamental que este recuerdo lo tenga muy presente en el momento de la compra. El consumidor debe buscar el producto por su calidad y no por otros factores, de tal forma que se garantice su experiencia positiva mediante un producto que aporte una diferencia con el resto de competencia", explica el responsable regional.

¿DISPUESTOS A PAGAR MÁS?

El quid de la cuestión: ¿está dispuesto el consumidor a pagar más por ser variedades club? La respuesta del responsable regional de Supermercados El Corte Inglés no deja lugar a dudas: "según nuestra experiencia, sí". Además, añade que "cada vez se tiene más presente la calidad a la hora de comprar, y no sólo en frutas y verduras, sino también en otros frescos como son carnes o pescados".

En este punto, hace un llamamiento a productores y distribuidores para "ir de la mano", pues en una línea de negocio tan similar, donde marcar la diferencia en cuanto a calidad es clave, resulta indispensable "trabajar alineados para promocionar nuestras fortalezas de cara a los clientes y consumidores".

OPINIÓN

Aromas, sabores y valor: el papel de las marcas de variedades de cítricos en el desarrollo de productos

Por ANTONIO MICÓ (*)

En el vasto y vibrante mundo de la agricultura, pocas cosas pueden rivalizar con la diversidad de los cítricos. Naranjas jugosas, limones refrescantes, mandarinas dulces y pomelos aromáticos son sólo algunas de las joyas que adornan los huertos de todo el mundo. Sin embargo, en un mercado saturado de opciones, ¿cómo pueden los consumidores discernir entre las diversas variedades y, lo que es más importante, apreciar plenamente sus distintivos perfiles de sabor y aroma?

Aquí es donde entran en juego las marcas de variedades de cítricos. Por ejemplo Tango, Orri, Nules… Todas estas etiquetas no sólo identifican una variedad específica, sino que también encapsulan su esencia única, es decir, crean un vínculo tangible entre el producto y el consumidor. Al igual que las variedades de manzanas como Marlene®, Cosmic® y Giga® han logrado un reconocimiento de marca notable, las marcas de cítricos están surgiendo como herramientas poderosas en la promoción de la diversidad y la calidad en el mercado.

DIVERSIDAD QUE ATRAE A LOS SENTIDOS

Al igual que ocurre con las variedades de manzanas, las marcas de cítricos destacan las cualidades sensoriales únicas de cada variedad.

La clementina, por ejemplo, es valorada por su fácil pelado y su dulzura equilibrada, mientras que el limón Verna ofrece un toque distintivo de acidez y aroma cítrico intenso. Al asociar estas características con una marca reconocible, los consumidores pueden tomar decisiones informadas y satisfacer sus preferencias individuales de sabor y aroma.

DIFERENCIACIÓN EN EL MERCADO

En un mercado saturado, la diferenciación es clave. Las marcas de variedades de cítricos permiten a los productores destacar en un mar de opciones aparentemente similares.

Al promover variedades específicas bajo una marca distintiva, los agricultores pueden agregar valor a sus productos, generando lealtad del consumidor y abriendo nuevas oportunidades de mercado.

EL CAMINO HACIA EL RECONOCIMIENTO DEL CONSUMIDOR

El éxito de las variedades de manzanas como Marlene®, Cosmic® y Giga® ofrece un modelo a seguir para las marcas de cítricos. Estas marcas no sólo han logrado el reconocimiento del consumidor, sino que también han creado asociaciones emocionales fuertes con la calidad y la satisfacción del producto. Siguiendo este ejemplo, las marcas de cítricos pueden posicionarse como líderes en el mercado, atrayendo a consumidores que buscan experiencias culinarias únicas y de alta calidad.

En conclusión, las marcas de variedades de cítricos desempeñan un papel vital en el desarrollo de productos, acercando y valorando mejor las distintas variedades para el consumidor. Al igual que las variedades de manzanas han logrado un éxito notable, las marcas de cítricos tienen el potencial de transformar el mercado, celebrando la diversidad y elevando la apreciación de los sabores y aromas únicos que sólo los cítricos pueden ofrecer.

(*) *Director compras productos ultra-frescos en Kuups Desing International SL - Grupo Nudisco*

Bollo Natural Fruit impulsa la excelencia con variedades protegidas de calidad superior

BOLLO NATURAL FRUIT.
Desde Bollo Natural Fruit siempre hemos apostado por la máxima calidad en nuestros productos, somos un referente a nivel mundial en nuestra marca Bollo Privilege, y es por ello, que cuando se lanzaron las nuevas variedades protegidas híbridas, no dudamos en empezar a trabajar con ellas. Actualmente trabajamos con Tang gold, Nadorcott, Leanri y Orri. Todas presentan un excelente sabor, un color anaranjado y una apariencia muy homogénea, pero conozcamos más sobre ellas a nivel organoléptico.

A nivel organoléptico, la Tang Gold y la Nadorcott se parecen, con la particularidad de que la Tang gold viene un poco más temprana que la Nadorcott y además no presenta semillas, ambas tienen un color naranja rojizo intenso. Son fáciles de pelar, y su gusto ácido y dulce las hacen muy atractivas para todos los públicos.

La Leanri es un híbrido entre clementina y Murcott. Predominan el tamaño grande-mediano. El sabor es muy dulce y tiene una gran cantidad de zumo. Principalmente se comercializa entre enero y febrero.

Según Bollo NF, el precio de las variedades está justificado por su calidad. / BNF

Y, por último, vendría la Orri, de las mejores mandarinas que existen en el mercado, la reina de la segunda campaña. Una mandarina muy equilibrada que presenta un sabor extra-dulce. También tiene un pelado fácil con las manos y es la preferida por los niños, o eso nos dicen nuestros consumidores. Se puede confeccionar a ras y a hoja, exactamente como la Tango. Predominan calibres medianos, y los premium son encajados de calibre 1x/1 y 2.

> **"En Bollo Natural Fruit seguiremos apostando por la calidad, e innovación y no dudaremos en trabajar nuevas variedades si la calidad lo merece"**

A nivel vegetativo, los árboles, son muy productivos y apenas hay desperdicios, ya que se aprovecha más del 90% de la fruta que se recolecta, por su alta calidad y homogeneidad.

Desde que empezamos con estas variedades en el mercado, el reclamo ha ido subiendo, y prácticamente todos nuestros clientes de mercado y supermercado las quieren en sus tiendas, la aceptación es muy buena.

Además, trabajar con variedades protegidas lleva consigo unas obligaciones por parte de la empresa y del agricultor, todas las variedades protegidas están sujetas a unos royalties que tiene que pagar el agricultor si quiere cultivar esa variedad, y el almacén que va a trabajar con esa variedad. Todas las frutas de variedades protegidas llevan una etiqueta identificativa para cada variedad. Anualmente, entidades auditoras inspeccionan los campos, aforan la producción estimada de cada campo y, por último, inspeccionan en reiteradas ocasiones el almacén donde se confecciona, para garantizar que se está trabajando en todo momento con variedades con licencias y se está etiquetando correctamente. Es obligado por parte de la empresa, etiquetar con estas etiquetas que marcan la diferencia con el resto de las variedades.

Por lo que es de suponer,que el precio de estas variedades sea considerablemente más alto que el resto, no obstante, la calidad de estos frutos lo merece, y además el cliente se garantiza que, comprando variedades con etiquetas, está comprando calidad y seriedad en el producto.

En Bollo Natural Fruit, seguiremos apostando por la calidad, e innovación y no dudaremos en trabajar nuevas variedades si la calidad lo merece.

Valencia Fruits
donde y como quieras

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

SÍGUENOS:

El servicio de información hortofrutícola más completo y riguroso

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

EMPRESA:
DE ACTIVIDAD: DNI/NIF:
CON DOMICILIO EN: CP:
CALLE: NÚMERO: TEL.:
E-MAIL:

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

BANCO/CAJA: IBAN Nº

Firma

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