

valencia• fruits

21 de mayo de 2024 • Número 3.068 • Año LXII • Fundador: José Ferrer Camarena • 4,75 euros • www.valenciafruits.com

SEMANARIO HORTOFRUTICOLA FUNDADO EN 1962



Según las organizaciones agrarias valencianas, hay unas 300 hectáreas de uva de mesa Moscatel afectadas por la falta de lluvias. / LA UNIÓN LLAURADORA Y RAMADERA

La sequía provoca pérdidas históricas en la Comunitat

Se prevén unas pérdidas de más de 1,65 millones de euros en la uva de mesa Moscatel de la Marina Alta y una merma del volumen de cosecha superior al 90%

► **ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.**
Uno de los productos más emblemáticos y apreciados de la agricultura valenciana, la uva de Moscatel de Alejandría cultivada en La Marina, vive el peor año de su historia. La sequía sin precedentes durante los doce últimos meses (127 litros por metro cuadrado según la estación meteorológica situada en Denia-Gata, lo que apenas representa la sexta parte de las lluvias de los dos años anteriores) está dejando miles de cepas totalmente secas, hasta tal extremo que los agricultores prevén unas pérdidas superiores al 90% de la próxima cosecha e, incluso, la muerte de las plantaciones más afectadas.

Las organizaciones agrarias valencianas cuantifican las pérdidas para los productores de uva de mesa Moscatel de la Marina Alta en alrededor de 1,65 millones

de euros, tras echarse a perder por efecto de la sequía más de 1,5 millones de kilogramos y muchas cepas también morirán secas.

Según los cálculos de La Unió la merma de cosecha se prevé superior al 90% y hay unas 300 hectáreas afectadas por la falta de lluvias en el cultivo de uva de mesa en secano de la Marina Alta. Las pérdidas corresponden a los gastos de producción ya realizados durante esta campaña y a la ausencia de ingresos por no tener cosecha tras haberla producido y quedarse sin comercializar.

La sequía extrema que está padeciendo la Comunitat Valenciana es ya un hecho que pone en peligro la continuidad de cultivos y ganaderías. Además de los importantes descensos de cosechas que se prevén en cereales, uvas, almendras u olivos de secano, los agricultores de regadío afrontan

sobrecostos en energía eléctrica para regar las explotaciones y en tratamientos para combatir las plagas y enfermedades.

La Unió, AVA-Asaja y Asaja Alicante reclaman a la Generalitat Valenciana, a través de la conselleria de Agricultura, una ayuda extraordinaria para los productores que compense esas pérdidas tan importantes para los agricultores de esta comarca. Que potencien la reutilización de aguas depuradas y pongan en marcha perforaciones de emergencia, así como canalizaciones a las explotaciones afectadas para, mediante riegos de apoyo, poder salvar los animales y las plantaciones y estabilizar una producción que garantice una rentabilidad digna.

Del mismo modo, ven necesaria otra ayuda excepcional para todas aquellas explotaciones cu-

yas cepas van a morir como consecuencia de la sequía. Hay que tener en cuenta que la sequía no está cubierta en el seguro agrario y por tanto los agricultores ante este daño climatológico se quedan totalmente “desamparados”, según las organizaciones agrarias.

El cultivo de la uva de mesa es de gran importancia para la comarca de la Marina Alta. Su desaparición progresiva supondría un grave perjuicio, no ya solo desde el punto de vista económico, con la pérdida además de numerosos puestos de trabajo, sino también social y culturalmente, pues buena parte de las localidades de la zona realizan jornadas monográficas en torno al cultivo y la pérdida de campos cultivados provocaría también un daño muy grande para el paisaje.

Más información en pág.8



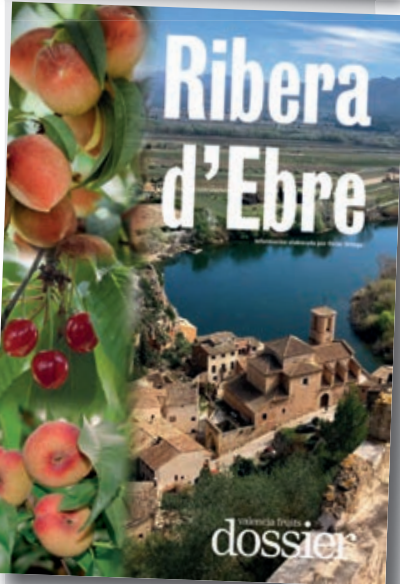
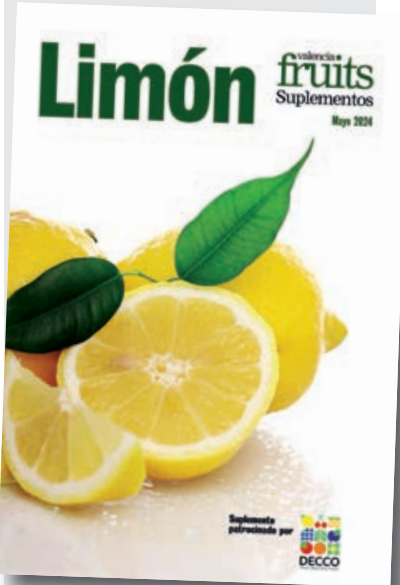
Esta semana

- 3 Precios altos para la sandía y el melón
- 5 Controlar la seguridad alimentaria en frutas y verduras
- 6 Cirilo Arnandis: “Bruselas nos exige y nosotros también le exigimos”

Págs. 12 y 13



Mercados franceses



ÍNDICE

Agrocomercio:	3
Agrocultivos:	8
Agrocotizaciones:	14
Empresas:	19





Fundadores

JOSÉ FERRER CAMARENA
JOSEFINA ORTIZ LÓPEZ

Presidenta

ROCÍO FERRER ORTIZ

Vicepresidente

AGUSTÍN FERRER ORTIZ

Gerente

RAQUEL FUERTES REDÓN

■ raquel.fuertes@valenciafruits.com

Director

ÓSCAR ORZANCO UNZUÉ

■ director@valenciafruits.com

Redacción

NEREA RODRIGUEZ ORONÓZ

■ nerea.rodriguez@valenciafruits.com

JULIA LUZ GOMIS

■ julia.luz@valenciafruits.com

ALBA CAMPOS TATAY

■ alba.campos@valenciafruits.com

Red de corresponsales

■ corresponsales@valenciafruits.com

Preimpresión

RAFAEL CABO CORTELL

■ preimpresion@valenciafruits.com

Administración
y Suscripciones

ANA MARÍA AGUILAR MELIÁ

■ administracion@valenciafruits.com

■ suscripciones@valenciafruits.com

Publicidad

Directora de Marketing y Publicidad

ROCÍO FERRER ORTIZ

■ info@valenciafruits.com

LUCÍA GARCÍA COLINÓ

GIANLUCA PIGNATELLI

VICENT ESCRIG ANGLÉS

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



SUCRO

Edita: SUCRO, S.L.

Depósito Legal: V-1450-1962

Fotocomposición: SUCRO

Imprime: IMPRICA V

Gran Vía Marqués del Turia, 49, 7º, 2

46005 Valencia

Tel.: 96 352 53 01

www.valenciafruits.com

info@valenciafruits.com

Empresa Asociada:



Tribuna Abierta

La agricultura se juega su futuro

Por GONZALO GAYO

Entre el 6 y el 9 de junio de 2024, 358 millones de personas de 27 países de la Unión Europea tienen una cita con las urnas para configurar el futuro de Europa, siendo el domingo 9 de junio la votación en España. La elección de 720 diputados al Parlamento Europeo tiene una importancia trascendental para el futuro de la agricultura, dado que es la única institución de la UE elegida directamente por los ciudadanos para que quienes nos representen resuelvan los problemas que nos preocupan.

Más de 12 millones de agricultores y ganaderos se juegan su futuro, alrededor de un millón viven y trabajan en España. Su futuro es el nuestro y el de la seguridad alimentaria europea, que también está en juego. La agricultura es un sector estratégico al que hay que apoyar en las justas reivindicaciones de los productores para que puedan vivir de su trabajo y alimentarnos cada día con los mejores productos y garantías sanitarias.

Los agricultores y ganaderos luchan por no tirar la toalla ante el empobrecimiento que sufren en sus rentas, la escasez de agua y sequías, la ausencia de relevo generacional, las importaciones masivas sin controles ante una Europa burocratizada que les da la espalda.

En sus recientes manifestaciones por toda Europa escuchamos el grito de los agricultores ante tantas injusticias e ingratitudes que sufren desde hace décadas hasta condenarlos a las rentas más bajas, hasta un 50% menor que la media en España.

Un sufrimiento que no cesa y que hoy viven en las comarcas del interior de Castellón y Valencia con una situación dramática por la falta de agua en los cultivos de uvas en Utiel-Requena, de almendras, olivos o en cereales de secano, los cuales apenas han germinado en las comarcas como Los Serranos y Alto Palancia. Una sequía que se cobra millones de pérdidas cada año sin dar soluciones a tanto sufrimiento e injusticias.

A la falta de lluvias se suman las restricciones de riego que amenazan con reducir la cosecha en el regadío de la Comunitat Valenciana y el empobrecimiento de nuestras comarcas del interior, y especialmente del sur de Alicante e interior de Castellón, sin que se arbitren soluciones ante tantas evidencias como se hace en cualquier país del mundo. Así viven el día a día, con las cepas de vid

secas en La Marina, que provoca la ruina en la cosecha de uva de moscatel de Alejandría. Una ruina tras otra ruina como las pérdidas sufridas en la campaña del limón, o las masivas importaciones que trataban de hundir precios en arroz, patatas, o cítricos. La alarma se extiende también a los ganaderos de Els Ports, que tienen que costear de sus bolsillos el agua traída en camiones para dar de beber al ganado e incluso poblaciones de esa España vaciada que hoy muere de sed en silencio, sin que nadie se acuerde de ellos.

Los agricultores exigen el cumplimiento del derecho que les ampara sobre el agua, que es de todos y para todos, en vez de arrojarla al mar para después tener que desalarla. Hay agua suficiente en España para repartirla en vez de arrojarla al mar riada tras riada. Hoy, mientras se abren compuertas de embalses saturados en el norte tras las recientes lluvias, en el sureste no hay una gota de agua ni para plantar.

Al igual que Europa financia el corredor del Mediterráneo y las principales redes gasistas, los agricultores exigen el mismo apoyo a proyectos que vertebran la distribución de los recursos hídricos en una España con los embalses llenos hasta la bandera en las cuencas del norte para abastecer a la España seca por un sentido de justicia y porque les corresponde el mismo derecho. En estas elecciones se necesitan representantes con proyectos capaces de pelear financiación europea para la interconexión de las cuencas hidrográficas y que sepan escuchar y ejecutar. Necesitamos gentes que sientan como propias las necesidades del campo y no les entre por un oído y les salga por el otro. Necesitamos compromiso y lealtad a nuestras gentes, y menos hipocresía y postureo.

Los agricultores europeos piden a los futuros eurodiputados controles a las importaciones masivas que sufren y que acaban por arruinar las cosechas desde los cítricos, arroz, patatas, cebollas, fresas, tomates... como hemos visto en esta y anteriores campañas. Las llegadas de cítricos procedentes de Egipto, a través de los puertos españoles, han aumentado un 9.700% en los últimos diez años, un 356% las de Marruecos y un 177% las de Sudáfrica. Más de 47.000 toneladas de cítricos procedentes de terceros países entraron por los puertos de Valencia, Castellón, Sagunto y Alicante, y esto es

considerado por muchos como una traición por la espalda.

La agricultura sufre como pocos sectores la competencia desleal que pone en jaque la viabilidad de miles de exportaciones en España y Europa. Necesitamos a esos eurodiputados que se partan el alma por nuestros agricultores y sean capaces de dar todas las batallas tras escucharlos.

Hoy el campo alza su voz y con más fuerza desde las movilizaciones de los últimos meses. Saben lo mucho que hay en juego en estas elecciones del 8-J. Dicen que es la oportunidad de recuperar y garantizar nuestra soberanía alimentaria europea, con una PAC más flexible y simplificada, y que se atienda sus justas reivindicaciones por escrito.

Reivindicaciones que exigen un precio justo por sus productos que les permita alcanzar una mínima rentabilidad frente a los abusos que se producen en la cadena agroalimentaria, por parte de la gran distribución e industrias.

Los agricultores exigen también que Europa les defienda en vez de utilizarlos como moneda de cambio en cada acuerdo con países terceros, provocando importaciones masivas para hundir precios. Piden un futuro de certidumbres frente a una actual Europa a la deriva que les asfixia con normativas y burocracias mientras premian a países terceros con el incumplimiento de normas fitosanitarias. Exigen poder vivir de su trabajo y que las futuras generaciones tomen un relevo que hoy está en peligro por una política agraria que ha dado la espalda a los productores. Exigen más Europa y menos postureo.

Los agricultores saben que en estas elecciones esta en juego su futuro y también el de una alimentación saludable y con garantías para las futuras generaciones. Es por ello que las distintas fuerzas políticas deberán escuchar y comprometerse con los agricultores, no sólo durante la campaña electoral que comienza el próximo viernes. Necesitamos eurodiputados/as con el compromiso y lealtad debida a los ciudadanos, para resolver los problemas y especialmente en el campo. Necesitamos representantes dispuestos a trabajar sin descanso para dar soluciones que demandan las mujeres y los hombres del campo, con el apoyo de los consumidores. Europa necesita a sus agricultores, hoy más que nunca, en el que la agricultura europea se juega su futuro el 8-J.

LA PLANTA BAJA

LUISFU



Agrocomercio

Precios altos para la sandía y el melón en el ecuador de la campaña almeriense

La dinamización de la demanda y una oferta reducida impulsan unas cotizaciones elevadas

► **VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.**
Una oferta de sandía y melón almeriense más reducida en estas fechas respecto a la cifras habituales de otras campañas, unida a demanda dinamizada por el buen tiempo en España y Europa, propicia unos precios altos en el ecuador de la campaña.

Los precios en origen suelen disminuir de manera importante a medida que avanza la temporada y la oferta que llega a los mercados se incrementa. A estas alturas del mes de mayo los precios se suelen situar en niveles notablemente más bajos a los registrados en la campaña actual. Sin embargo, según refleja el informe del Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía, el precio medio de la sandía en la semana 19 (del 6 al 12 de mayo) se situó en 0,65 euros/kg mientras que en la misma semana de 2023 alcanzó un valor de 0,28 euros/kg.

En la semana 19 el precio de la sandía superó en un céntimo al registrado durante la semana precedente (0,64 euros/kg). No obstante, la Junta de Andalucía señala que se observan diferencias en los distintos tipos comerciales. La sandía negra sin semillas, con un precio de 0,73 euros/kg, y la sandía mini, con una cotización media de 0,58 euros/kg, aumentaron su valor un 12% y 4% respectivamente.



La sandía registra en estas fechas mejores cotizaciones que las obtenidas en la pasada campaña. / ARCHIVO

Y este incremento se produjo a pesar del incremento de la oferta comercializada. Sin embargo, el valor de la sandía rayada disminuyó ligeramente (-1%) y cotizó a 0,66 euros/kg en el periodo analizado.

El informe del Observatorio de Precios y Mercados señala que la fase de cuajado de las sandías recolectadas en la actuali-

El precio medio de la sandía en la semana 19 (del 6 al 12 de mayo) se ha situado en 0,65 euros/kilo mientras que en la misma semana de 2023 alcanzaba un valor de 0,28 euros/kilo

dad coincidió con una calima afectando a la obtención de unos rendimientos algo más bajos. Al

mismo tiempo las condiciones climatológicas de las últimas semanas en Europa y España han

estimulado la demanda de sandía y melón, favoreciendo la salida de la producción a unos precios muy competitivos. Alemania prácticamente absorbe la mitad de la producción almeriense de sandía de la campaña. Francia, Polonia y Reino Unido son, por este orden, los siguientes destinos más relevantes para este producto.

■ MELÓN

En el caso del melón, el precio medio obtenido en la semana 19 se situó en 0,95 euros/kg, disminuyendo un 7% respecto a la precedente a pesar de duplicar prácticamente la cantidad ofertada. El melón Galia, desplazado por otros tipos comerciales, es el único que incrementa su valor esta semana, un 16%, cotizando a 1,06 euros/kg. Durante el periodo analizado por la Junta de Andalucía destacaron los volúmenes comercializados de melón amarillo, cuya cotización media se situó en 0,92 euros/kg (-1%). El precio medio del melón Cantaloup se situó en 1,15 euros/kg y el valor también sufrió un ligero descenso del 1% respecto a la semana precedente. El melón Piel de Sapo fue la variedad que mayor caída de las cotizaciones experimentó situándose en un precio medio de 0,95 euros/kg, lo que supuso un descenso del 9% respecto a la semana precedente.

Buscan una marca de calidad para los higos y paraguayos del Bajo Cinca

Fraga acogió la celebración de una mesa de trabajo para abordar diferentes aspectos de la campaña frutícola 2024

► **JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.**
La localidad oscense de Fraga, capital de la comarca del Bajo Cinca, celebró la semana pasada una mesa de trabajo sobre el sector de la fruta en la que se abordaron la creación de una marca de calidad, el alojamiento de temporeros, las retiradas y los controles.

En este encuentro auspiciado por el Ayuntamiento, participaron el alcalde, Ignacio Gramún, la concejala de Agroindustria, Verónica Alins, el director general de Innovación y Promoción Agroalimentaria del Gobierno de Aragón, Juan José Orriés, y diversos agentes del sector. Se valoró distinguir como marca de ca-

lidad el paraguayo y los higos, con el objetivo de “mejorar la rentabilidad de las explotaciones”. Según Orriés, “por ahora está encauzado hacia los paraguayos, que es un producto más novedoso, con una calidad más aceptada en el mercado y con unas perspectivas que pueden ser más interesantes”.

El director general de Innovación y Promoción Agroalimentaria del Gobierno de Aragón añadió que ya “hay una marca de calidad reconocida en la zona como son los Higos de Fraga, y a eso también se le quiere dar una pequeña motivación de promoción para lanzar las dos marcas: los higos como producto tradicional y los

paraguayos como producto más novedoso”.

Asimismo, se sopesó la posibilidad de incluir las nectarinas, la fruta más importantes en la comarca. “Es un producto interesante porque tiene unas ventajas para el consumidor por la comodidad de uso y por lo vistoso que es por su color. Ya tiene un mercado de exportación muy potente”.

El alcalde Ignacio Gramún declaró que el objetivo de las reuniones es “conseguir la marca de calidad. Vamos a intentar concienciar a todo el sector porque al final es bueno dar ese valor añadido a la fruta”.

El vicepresidente de Excofrut, Carmelo Casas, señaló que este



Aragón promueve una marca de calidad para sus higos y paraguayos. / ARCHIVO

año la campaña de la fruta “de momento parece que empieza bien y esperamos que haya buenas perspectivas en cuanto a venta y precios”. Respecto a la llegada de temporeros indicó que en el Bajo Cinca, donde se contratarán a unos 10.000 durante toda la temporada, “estamos un poco mejor que otras campañas”. No obstante, apuntó que “harían falta más alojamientos”.

Hasta que entren en funcionamiento unos módulos prefabricados, los trabajadores agrícolas que llegan a la zona sin empleo ni alojamiento se hospedan de forma temporal en el albergue municipal.

El alcalde de Fraga señaló que “de momento no hay mayores problemas y esperamos que la campaña transcurra dentro de los parámetros normales”.

CITROPOST

Conservación de los frutos cítricos

La conservación en cámara frigorífica de naranjas de la segunda mitad de la campaña para su comercialización durante un periodo prolongado conlleva poner en práctica distintos tratamientos postcosecha. El objetivo de estos tratamientos es conseguir evitar las pérdidas por podridos, mantener la calidad de la fruta, minimizar la pérdida de peso y reducir los daños por frío derivados de las bajas temperaturas de conservación.

Tratamientos Drencher: Durante la conservación frigorífica, uno de los mayores problemas es el desarrollo de podrido por moho azul, causado por *Penicillium italicum*, ya que este hongo puede crecer a temperaturas cercanas a 0°C y propagarse por contacto, formando nidos de infección. Para evitar su aparición es crucial aplicar un buen tratamiento en drencher que permita erradicar infecciones incipientes y evitar el desarrollo de infecciones posteriores. Además, es vital establecer buenas prácticas de Limpieza y Desinfección (L+D), como se describirá más adelante.

En CITROSOL, para conservaciones frigoríficas prolongadas, recomendamos utilizar un tratamiento drencher completo que combine productos con distintas funciones (Tabla 1). Si el tratamiento de la fruta va a realizarse en la línea, también es recomendable utilizar un tratamiento con dos/tres materias para conseguir resultados más robustos.

Tabla 1: Tratamiento drencher en conservación

Producto	Función
IMACIDE® 7,5 LS	Fungicida
CITROPYR 40 SC o ORTOCIL	Fungicida
FUNG-CID GRAS SP	Refuerzo en la conservación
CITROPROTECT PLUS	Protector de la piel
CITROCID® PLUS	Higienizante del caldo

Recubrimientos contra el daño por frío (Chilling Injury, CI): En general, el uso de ceras y recubrimientos reduce la incidencia de CI.

Tabla 2: Recubrimientos para conservación

Recubrimiento	Composición	Control PP (%)	Certificado
Citrosol A CAM UE	PE + GL	Muy bueno	-
Sunseal Vegan	PE + K	Muy bueno	Vegano
Plantseal	K	Excelente	Ecológico y Vegano

PE – POLIETILENO OXIDADO / K – CARNAUBA / GL – GOMA LACA

Los recubrimientos para conservación están diseñados para alargar la vida comercial de los cítricos después de largos periodos de almacenamientos a bajas temperaturas, permitiendo el intercambio gaseoso,



evitando la deshidratación y protegiendo al fruto del daño por frío. Según las necesidades del cliente, CITROSOL posee una gama de recubrimientos con diferentes certificaciones (Tabla 2).

Condiciones de almacenamiento y transporte: En el caso de Naranjas Valencia las condiciones de almacenamiento más adecuadas son 4-5°C, con una humedad relativa del 90% y una concentración de CO2 menor de 2000ppm. Además, durante la conservación frigorífica de la fruta se puede realizar, o bien un tratamiento de refuerzo con **FRUITFOG-I**, tratamiento fumígeno de imazalil, o con **GREENFOG-AS**, tratamiento fumígeno de aditivos alimentarios (E-200), para aumentar el control sobre los principales podridos postcosecha.

Protocolos de L+D: Durante los periodos de conservaciones frigoríficas prolongadas, es vital reforzar los protocolos de L+D en toda la central, y principalmente en las cámaras destinadas a conservación antes de comenzar el almacenamiento. Recomendamos realizar en primer lugar una limpieza en profundidad de todas las zonas de la cámara con un detergente alcalino, como **Citrolen Fuerte** seguido de un aclarado con una solución de agua y **Greencare-PH**, producto con acción desinfectante en base de peróxido de hidrógeno. A continuación, la desinfección de la cámara se puede realizar, siempre en ausencia de fruta, utilizando **Quacide PQ60 EC**, desinfectante biocida de amplio espectro de acción de aminas terciarias y biguanidas poliméricas, aplicado con el **Nebulizador X3**, o bien utilizando el equipo **Despray-Da** y el desinfectante a base de glutaraldehído **Oxa-Biocid Eco**, aclarando siempre posteriormente con agua de red. Para finalizar la desinfección recomendamos utilizar, también en ausencia de fruta, el fumígeno desinfectante **Fumispore®**, una formulación de ácido glicólico con acción fungicida y bactericida.

Dra. Celia Murciano y Dr. Rafa Torregrosa
DEPARTAMENTO TÉCNICO DE CITROSOL

CITROPOST es una publicación elaborada íntegramente por el Departamento Técnico de CITROSOL, con el objetivo de impulsar el conocimiento en POSTCOSECHA. En CITROSOL realizamos una labor de investigación constante con el mayor rigor científico, prueba de ello son estas publicaciones que, con la ayuda de **Valencia Fruits**, compartiremos con sus lectores.

La UPV subraya la importancia de controlar la seguridad alimentaria en frutas y verduras

Un estudio de la Universitat Politècnica de Valencia revela que los consumidores podrían estar expuestos a protozoos patógenos al consumir vegetales crudos

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN. Un equipo de la Universitat Politècnica de Valencia (UPV) ha analizado la presencia de varios protozoos patógenos en un total de 110 muestras orgánicas de lechuga, espinaca, col y fresas y los resultados revelan que los consumidores podrían estar expuestos a protozoos patógenos al consumir vegetales orgánicos crudos, por lo que subraya la importancia de controlar la seguridad alimentaria.

Investigadores del grupo de Biodiversidad Microbiana del Ciclo del Agua (Biomica) del Iiama y al Centro Avanzado de Microbiología de Alimentos (CAMA) de la UPV han llevado a cabo este estudio en el marco del proyecto Ecofood, subvencionado por el ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades, dentro de la convocatoria “Proyectos de I+D+i Retos Investigación” y coordinado por María Antonia Ferrús y Yolanda Moreno.

El estudio del equipo de la UPV, publicado en la revista ‘Food and Waterborne Para-



Los investigadores han analizado la presencia de varios protozoos patógenos en un total de 110 muestras orgánicas de lechuga, espinaca, col y fresas. / ARCHIVO

sitology’, aboga por mejorar y promover medidas preventivas para reducir los riesgos asociados con la contaminación microbiológica de dichos ali-

mentos, informa la institución académica en un comunicado.

Mediante técnicas avanzadas de inmunofluorescencia y qPCR, el equipo del Iiama ana-

lizó la presencia de varios protozoos patógenos, incluyendo *Acanthamoeba*, *Blastocystis sp.*, *Cryptosporidium spp.*, *Cyclospora cayetanensis*, *Entamoeba histolytica*, *Giardia sp.*, *Toxoplasma gondii* y *Vermamoeba vermiformis*, en 110 muestras orgánicas de lechuga, espinaca, col y fresas de mercados locales de Valencia.

La primera autora del estudio e investigadora de Bioma-Iiama de la UPV, Laura Moreno Mesonero, sostiene que “conocer los posibles riesgos microbiológicos asociados con la producción de frutas y verduras procedente de cultivo orgánico, en un escenario marcado por la escasez de agua y la necesidad de conservar los recursos naturales, ayudaría a implementar medidas de tratamiento y desinfección efectivas para garantizar la seguridad microbiológica del agua reutilizada”.

Junto a ella, firman este trabajo Lara Soler, Inmaculada Amorós, Yolanda Moreno, María Antonia Ferrús y José Luis Alonso.

■ DETALLES DEL ESTUDIO

El estudio representa un avance significativo en la investigación de la seguridad alimentaria, ya que proporciona información valiosa para reguladores, productores de alimentos y profesionales de la salud pública.

Según los investigadores, “los resultados revelan que los consumidores pueden estar expuestos a protozoos patógenos al consumir vegetales orgánicos crudos, al igual que ocurre con los vegetales de agricultura convencional”.

“Por ello, debemos abordar los riesgos microbiológicos de manera integral y aprovechar el potencial de la reutilización del agua, mientras protegemos la salud pública y promovemos la sostenibilidad ambiental.

Como medida preventiva, es importante realizar un buen lavado de los vegetales, tanto orgánicos como convencionales, antes de su consumo”, añaden.

El trabajo realizado por el equipo del Iiama y CAMA de la UPV contribuirá al desarrollo de futuras investigaciones en este campo y a la promoción de medidas preventivas para reducir los riesgos asociados con la contaminación microbiológica en los alimentos.

“Al comprender mejor los posibles riesgos y adoptar enfoques proactivos para mitigarlos, podemos garantizar la seguridad alimentaria, impulsar la reutilización y promover prácticas sostenibles en la producción de frutas y verduras orgánicas frescas”, concluyen los investigadores.

OPINIÓN



Por CIRILO ARANDIS (*)

Bruselas nos exige y nosotros también le exigimos

Todavía resuena en mis oídos aquella etiqueta por la que se nos identificó a quienes nos dedicamos a la producción de alimentos durante la pandemia: éramos, ni más ni menos, que un “sector estratégico”, con lo que ello supone. El 15 de marzo de 2020, cuando el Gobierno de España decretó el confinamiento de la población por la presencia del virus Covid-19, afrontamos el reto de tener que alimentar a toda una población que tenía que quedarse en casa. Y lo conseguimos de forma natural, sin mayores aspavientos, incluso pese a aquellos previsores, o adelantados a los acontecimientos, como los que intentaron hacer un acopio innecesario de alimentos o de papel higiénico. Con ello el sector demostró un alto grado de profesionalidad y de capacidad de maniobra.

Recientemente, he tenido ocasión de leer en algunos medios de información, e incluso en la propia página web del Instituto de Salud Global de Barcelona (IS-Global), el informe “The Lancet Countdown in Europe 2024”, en el que se advierte de la necesidad de actuar urgentemente para proteger la salud de las personas frente al cambio climático. Este instituto, que es el fruto de una innovadora alianza entre la fundación de una conocida entidad bancaria e instituciones académicas y gubernamentales, pretende contribuir al esfuerzo de la comunidad internacional, con el objetivo de afrontar los retos de la salud en un mundo globalizado. En el estudio se llama la atención sobre los efectos derivados del incremento de las temperaturas y, si bien se refiere a las personas y no a la agricultura, bien podemos establecer paralelismos, ya que se constata el hecho de que Europa está siendo el continente que más rápido se calienta, lo que supone una mayor proliferación de enfermedades causadas por insectos, y en última instancia incrementa la dificultad que se puede dar en el acceso a los alimentos.

En este contexto, una de esas cosas que te hiela la sangre es la riqueza tipográfica y mediática que está teniendo en las últimas fechas el hecho que se está extendiendo por Túnez un hongo tan devastador como es el caso de la Mancha negra. Tan solo hay que leer alguno de los últimos ejemplares de este mismo semanario para saber que, en atención a un artículo aparecido en la publicación científica “Journal of Phytopathology”, lo que en 2002 era una afección de unas 2.000 hectáreas, en la actualidad afecta a la totalidad de la producción citrícola de aquel país. Y es que el país africano es ribereño del mar Mediterráneo, está a 150 kilómetros en línea recta de la isla de Sicilia, quizás por eso de los puertos deportivos, y en una latitud igual que la provincia de Cádiz.



Los productores exigen a la Unión Europea controles y normativas que garanticen la sanidad fitosanitaria de sus explotaciones frente a las plagas que llegan de países terceros. / ARCHIVO

Llama la atención que fueran las primeras detecciones por parte de las autoridades fitosanitarias de los puertos europeos en el año 2019, el hecho que hiciera ponerse las pilas a las autoridades tunecinas, declarando la presencia de esta plaga en su territorio. Hay que recordar, que este hongo está considerado como el más peligroso para la citricultura, por lo que su atención por parte de la Unión Europea adquiere el nivel de prioritario. Entiendo que deberían de haber sido las autoridades tunecinas las primeras en saber lo que tienen en casa antes de enviar sus producciones, y no al revés como ha ocurrido. De igual manera, hay que llamar la atención sobre el trabajo elaborado por el Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (IVIA), que pone encima de la mesa dos cosas: la cada vez mayor idoneidad de la cuenca mediterránea para el desarrollo de plagas y enfermedades, teniendo en cuenta el nuevo contexto climático. Entre esas plagas se incluye, como decíamos, la Mancha negra, por mucho que otros nieguen otros niegan que sea así. Manifestar de modo taxativo, en este contexto de cambio del clima, que en un determinado territorio, y en nuestro caso concreto la cuenca del Mediterráneo, no se dan las condiciones para que pueda implantarse ni propagarse una determinada plaga o enfermedad, y pese a no ser yo un científico, se me antoja cuanto menos algo temerario. La mera posibilidad de la potencial llegada de la Mancha negra ya es especialmente preocupante, puesto que no existe ningún caso exitoso en ninguna zona del planeta de erradicación de este hongo tras su introducción y propagación.

Es en este momento, justo cuando se está iniciando la llegada de cítricos provenientes del hemisferio sur, cuando hay que poner nuevamente encima de la mesa el valor de la decisión adoptada por la Unión Europea de la exigencia de tratamiento en frío de las naranjas procedentes de Sudáfrica. Y hay que decir que, a la vista del contexto climático que se viene dando, del nivel de detecciones, así como de la actitud adoptada en origen, es cada

“Por lo que hace referencia a nuestros colegas sudafricanos conviene recordar que, según datos oficiales de Europhyt, se detectaron 51 envíos contaminados con el hongo de la Mancha negra. Ese que ahora nos preocupa en Túnez. Además, se detectaron tres envíos contaminados con *Thaumatotibia leucotreta*, así como un envío contaminado con *Xantomonas*. Una primera reflexión es si 51 envíos contaminados con Mancha negra son una buena tarjeta de visita”

“Justo cuando se está iniciando la llegada de cítricos provenientes del hemisferio sur, hay que poner nuevamente encima de la mesa el valor de la decisión adoptada por la Unión Europea de la exigencia de tratamiento en frío de las naranjas procedentes de Sudáfrica. Y hay que decir que, a la vista del contexto climático que se viene dando, del nivel de detecciones, así como de la actitud adoptada en origen, es cada vez más necesario no ya mantener la medida, sino ampliarla al resto de cítricos”

vez más necesario no ya mantener la medida, sino ampliarla al resto de cítricos.

Por lo que hace referencia a nuestros colegas sudafricanos conviene recordar que, según datos oficiales de Europhyt, se detectaron 51 envíos contaminados con el hongo de la Mancha negra. Ese que ahora nos preocupa en Túnez. Además, se detectaron tres envíos contaminados con *Thaumatotibia leucotreta*, así como un envío contaminado con *Xantomonas*. Una primera reflexión es si 51 envíos contaminados con Mancha negra son una buena tarjeta de visita. Y si es una causa suficiente de adopción de medidas de mayor rango, y para que Bruselas se ponga seria en este tema de una vez por todas. También me pregunto si alguien es capaz de garantizarme que no entró en Europa ninguna partida contaminada procedente de Sudáfrica. La otra reflexión es sobre los tres casos contaminados de *Thaumatotibia*, que se dieron en mandarinas y pomelos. Es evidente que el tratamiento en

frío, además de eficaz, ejerce su papel disuasorio en naranjas, como es evidente que en productos no sometidos a tratamiento en frío ha habido detecciones. Como productor, no tengo necesidad de asumir ningún riesgo de contaminación de mi explotación, y menos habiendo un remedio preventivo.

Todavía colean las últimas manifestaciones de los productores agrarios de la Unión Europa por toda la geografía del viejo continente. Si bien el principal motivo de sus movilizaciones fueron sus rentas, también hay que recordar que una de las causas fue la aplicación del Pacto Verde Europeo y de las estrategias “De la granja a la mesa” y de “Biodiversidad”. En ellas, se muestra como objetivo general el hecho de reducir el uso de productos fitosanitarios, que no es mala idea en principio, pero que tampoco debe de suponer que los productores queden a merced del ataque de plagas y no tengan con que tratar; máxime cuando nuestros competidores de países terceros si pueden utilizar esos productos aquí prohi-

bidos. Pero si Bruselas nos pone deberes en el uso de productos fitosanitarios, deben de ser las mismas instituciones comunitarias las que deben de velar para que no nos lleguen nuevas plagas y enfermedades. Todavía recordamos, por ejemplo, el tema del Cottonet de Sudáfrica, y no tener con que tratar.

Tenemos a la vuelta de la esquina elecciones al Parlamento Europeo, y creo que, además de la situación geoestratégica de nuestro entorno, la agricultura debe de ser un tema relevante pues, a fin de cuentas, se trata de la única política común europea. En este caso, el de la política relativa a los controles en frontera y la reciprocidad, no queda más remedio que ponerse muy serios y ser muy exigentes con los que van venir. De los que van a venir, se rumorea que la actual vicepresidenta tercera y ministra de Transición Ecológica y Reto Democrático, Teresa Ribera, podría ser propuesta por España para ocupar un puesto de Comisaria. De ser así, le deseamos lo mejor en esta nueva etapa, como de igual manera le agradeceríamos un talante distinto al demostrado hasta la fecha, a la vista de que desde que en el año 2018 fuera nombrada ministra por primera vez, y pese a reiteradas peticiones, no ha podido encontrar un hueco en su agenda para recibir a nuestra organización estatal, Cooperativas Agro-alimentarias de España. Una entidad que, por hacer una breve caracterización, representa a 3.669 empresas cooperativas, que facturaron en 2021 más de 38.400 millones de euros, que cuentan con más de un millón de personas asociadas y que mantienen 123.700 empleos, cifras que dan cuenta de nuestra relevancia no solo en el contexto agrario, sino en el conjunto de la economía y la sociedad españolas.

Volviendo al tema sobre el que reflexionábamos anteriormente, Sudáfrica ha optado, en un tema tan serio como es el de la sanidad vegetal, por denunciar ante la Organización Mundial de Comercio (OMC) la exigencia de tratamiento en frío, por parte de la Unión Europea, mientras no lo hace cuando la exigencia procede de otros destinos. En su día, se nos dijo que el retraso en la exigencia de este tratamiento se debió a la espera del pronunciamiento favorable de la medida por parte de la OMC, por lo habrá que pensar que poco o nada podrán hacer nuestros colegas sudafricanos. Ante esta actitud beligerante, tan solo queda firmeza por parte de Bruselas, así como sugerir que, a ser posible, sus envíos no amenacen nuestra sanidad fitosanitaria. No quiero pensar que su estrategia sea la de ver si cuanto antes se detectan sus plagas en Europa, y entonces, para qué tomar medidas. Y en cuanto a la señora Ribera, de confirmarse los rumores, a ver si esta vez sí que nos recibe, aunque sea en Bruselas.

(*) Presidente Frutas y Hortalizas Cooperatives Agro-alimentàries

El minifundio sitúa a la Comunitat Valenciana en la cola de las ayudas de la PAC

La agricultura de la comunidad autónoma tiene el importe medio de ayudas directas más bajo de España con 1.301 euros

► **VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.** La Asociación Valenciana de Agricultores (AVA-Asaja) revela, a partir de datos oficiales del Ministerio de Agricultura, que el minifundio sitúa a la valenciana como la comunidad autónoma de España que tiene el menor importe medio de ayudas directas, incluidas en el régimen de pago básico, de la Política Agrícola Común (PAC). Los 46.195 beneficiarios de la Comunitat Valenciana percibieron en 2022 una ayuda media de 1.301 euros, casi cuatro veces menos que la media nacional (4.405 euros) y hasta seis veces menos que la media de otras regiones como Castilla y León (8.008 euros).

El presidente de AVA-Asaja, Cristóbal Aguado, advierte de que “las ayudas de la PAC son prácticamente testimoniales para la agricultura valenciana y, a causa de nuestro minifundio, no suplen de ninguna manera el complemento de renta que representa en otras regiones. Además, las ayudas dejan fuera a más de la mitad de los productores y más de la mitad de la superficie agraria autonómica, en sectores tan importantes como las hortalizas, los frutales y la viña”.

Al respecto, AVA-Asaja exige reducir la burocracia para los pequeños agricultores, acabar con la competencia desleal de países terceros e impulsar un plan de viabilidad que permita acometer explotaciones más grandes y unidas.

En cuanto al tema de la burocracia, Cristóbal Aguado asegura que “sólo un estatuto especial de pequeños agricultores podría ralentizar la crisis que se avecina. Con las cargas burocráticas que hay impuestas y la edad avanzada de la población agraria en la Comunitat Valenciana (64,5 años de media), muchos agricultores preferirán arrojar la toalla de una vez y acelerarán el abandono de tierras, con el

consiguiente deterioro ambiental y el riesgo de incendios”.

La organización agraria valora de manera positiva la medida que acaban de aprobar las instituciones europeas para eximir de controles y sanciones relacionadas con los requisitos medioambientales a las fincas menores de diez hectáreas. No obstante, reitera al ministro de agricultura, Luis Planas, que apruebe, tal como planteó en sus primeras propuestas de febrero a las organizaciones agrarias, el régimen simplificado de la PAC para que los agricultores que reciben menos de 5.000 euros de ayudas directas al año queden exentos de todos los controles, tanto en condicionalidad, monitorización y fotografías georreferenciadas, como en el cuaderno de explotación digital y otras cargas burocráticas.

El dirigente agrario también alerta de que “la PAC ha ido dismantelando medidas de mercado mientras Bruselas ha firmado acuerdos comerciales con países terceros que ponen a la agricultura mediterránea en una situación de no retorno. Si no se acaba con la falta de reciprocidad y la competencia desleal, las importaciones seguirán ganando cuota de mercado, pondrán en peligro la autosuficiencia alimentaria europea y aumentarán la contaminación global”.

Asimismo, con el objeto de dejar atrás la estructura minifundista y la excesiva parcelación de las explotaciones valencianas, la asociación presidida por Cristóbal Aguado pide “un plan de viabilidad para lograr explotaciones más grandes y más unidas que traerían una gestión más profesionalizada y un proyecto de futuro más sostenible económicamente. Cualquier iniciativa que comporte sumar parcelas, pero no conectadas entre sí, seguirá siendo un hándicap para la viabilidad agraria”.

Juan Marín, nuevo presidente de la primera sectorial de brásicas de Fepex

► **VF. REDACCIÓN.** La Asociación de Productores-Exportadores de Frutas y Hortalizas de la Región de Murcia (Proexport) ha elegido a Juan Marín Bravo como nuevo presidente de la sectorial de brásicas de Fepex. La elección tuvo lugar el 13 de mayo en Murcia. La sectorial concentra productores de toda España de brócoli, coliflor, y todo tipo de coles frescas y refrigeradas.

Mariano Zapata, presidente de Proexport, valora que Fepex haya dado el paso de constituir su comité sectorial de brásicas ya que considera que resalta el gran peso que este cultivo está ganando en los últimos años a

nivel nacional. De hecho, en 2023 la Región de Murcia se posicionó como la principal exportadora de brócoli de España con 305.857 toneladas (65% del total nacional).

“Juan Marín ha jugado un papel clave y estamos convencidos de que su presencia al frente de la sectorial de Fepex va a suponer un impulso, aún mayor, que se verá reflejado en una excelente interlocución con la distribución alimentaria a nivel nacional e internacional”.

Juan Marín fue presidente de Proexport entre 2009 y 2021, y actualmente ostenta el cargo de presidente de la Comunidad de Regantes de Lorca y vicepresidente de CROEM.

AVA-Asaja exige reducir la burocracia para los pequeños agricultores, acabar con la competencia desleal de países terceros e impulsar explotaciones más grandes y unidas



Las ayudas de la PAC son prácticamente testimoniales para el agro valenciano. / AVA

ESPAÑA			
Derechos definitivos consolidados en la PAC 2022			
COMUNIDAD	Nº BENEFICIARIOS	IMPORTE TOTAL	IMPORTE MEDIO
Castilla y León	62.701	502.170.318	8.008
Aragón	37.176	258.217.055	6.945
Extremadura	45.530	291.275.055	6.397
Castilla-La Mancha.....	97.745	390.582.793	3.995
Andalucía.....	222.666	853.068.719	3.831
Cataluña	40.269	149.918.338	3.722
Murcia	10.516	28.608.148	2.720
C.Valenciana	46.195	60.100.469	1.301
ESPAÑA	631.865	2.783.512.002	4.405
Fuente: MAPA			

Patatas Beltrán

Wherever you are

BUENA VIBRA

patatasbeltran.com
frito 100%. frito Beltrán

Agrocultivos

Pérdidas históricas para la uva Moscatel de la Marina Alta por la sequía

Se prevé una merma de la cosecha superior al 90 por ciento, con unas 300 hectáreas afectadas, y las pérdidas ya alcanzan los 1,65 millones de euros

■ ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.

La sequía extrema que está padeciendo la Comunitat Valenciana causa pérdidas históricas que ponen en peligro la continuidad de cultivos y ganaderías. Además de los importantes descensos de cosechas que se prevén en cereales, uvas, almendras u olivos de secano, los agricultores de regadío afrontan sobrecostes en energía eléctrica para regar las explotaciones y en tratamientos para combatir las plagas y enfermedades.

Las organizaciones agrarias valencianas cuantifican las pérdidas para los productores de uva de mesa Moscatel de la Marina Alta en alrededor de 1,65 millones de euros, tras echarse a perder por efecto de la sequía más de 1,5 millones de kilogramos y muchas cepas morirán secas también.

Según los cálculos de La Unió, la merma de cosecha se prevé superior al 90% y hay unas 300 hectáreas afectadas por la falta de lluvias en el cultivo de uva de mesa en secano de la Marina Alta. Las pérdidas corresponden a los gastos de producción ya realizados durante esta campaña y a la ausencia de ingresos por no tener cosecha tras haberla producido y que se va a quedar sin comercializar.

■ UVA MOSCATEL

Uno de los productos más emblemáticos y apreciados de la agricultura valenciana, la uva de moscatel de Alejandría cultivada en La Marina, vive el peor año de su historia. La sequía sin precedentes durante los doce últimos meses (127 litros por metro cuadrado, según la estación meteorológica situada en Denia-Gata, lo que apenas representa la sexta parte de las lluvias de los dos años anteriores) está dejando miles de cepas totalmente secas, hasta tal extremo que los agricultores prevén unas pérdidas superiores al 90% de la próxima cosecha e, incluso, la muerte de las plantaciones más afectadas.

A estas alturas del año las viñas deberían tener unos brotes verdes que alcanzan los 70-80 centímetros y los agricultores deberían estar realizando las labores de desmonde o aclarado de chupones para dejar los principales en los que crecen los racimos. Sin embargo, buena parte de las cepas, sobre todo en las zonas altas, presentan brotes de unos pocos centímetros que, o son pasto de



Los productores prevén una merma superior al 90% e, incluso, la muerte de las plantaciones más afectadas. / AVA- ASAJA

Uno de los productos más emblemáticos y apreciados de la agricultura valenciana, la uva Moscatel de Alejandría cultivada en La Marina Alta, vive el peor año de su historia

los conejos, o están tan débiles que no darán uvas.

El delegado de AVA-Asaja en Teulada, José Buigues, explicó que “nunca antes en la vida habíamos visto un panorama tan desolador. Aquí hacíamos melones de secano y ahora, en cambio, después de un año entero extremadamente seco, muchas viñas no van a sobrevivir. Con poca agua, este cultivo sería rentable, pero cada semana que pasa sin llover complica el problema. Si los políticos no ponen soluciones, entre la sequía, la fauna salvaje y la presión urbanística aumentará el abandono de los bancales, con la pérdida de patrimonio y el riesgo de incendios que ello supone para la comarca”. El presidente de AVA-Asaja, Cristóbal Aguado, quien visitó viñedos junto a agricultores de Teulada, afirmó que “sería una vergüenza que, por falta de infraestructuras hídricas, se perdiera la mejor uva de moscatel del mundo. Sin agua no hay vida y los pocos agricultores que quedan en la comarca deben disponer de suficiente agua para seguir cultivando un producto de calidad y seguir cuidando el territorio para frenar el desierto”.

Por otra parte, el presidente y el secretario técnico de Asaja Alicante, José Vicente Andreu y Ramón Espinosa, acompañados

por un equipo de técnicos de la asociación, también verificaron que los daños han sido muy cuantiosos para la uva de mesa Moscatel de secano de la Marina Alta. Una uva en fresco destinada a los paladares más exigentes de Barcelona, Madrid Bilbao o San Sebastián, muy valorada por los mercados gourmets por su peculiar dulzor. La población de Teulada, debido a su clima cálido, su proximidad a la bahía de Moraira y el influjo del viento del llebeig, es uno de esos lugares donde la Moscatel en fresco puede expresarse en su máximo esplendor.

Las comarcas del interior de Castellón y Valencia también se encuentran en una situación dramática. AVA-Asaja constata que los cultivos de uvas (sobre todo en Utiel-Requena), de almendras y olivos están sufriendo problemas de producción a causa de la falta de lluvias. Siguen así los pasos de los cereales de secano, los cuales apenas han germinado y muchos de sus campos no se van ni siquiera a recolectar en comarcas como Los Serranos y Alto Palancia. Las restricciones de riego que se están implantando en la Comunitat Valenciana amenazan con reducir la cosecha igualmente en las parcelas de regadío. El cultivo de la uva de mesa es de gran importancia

producción que garantice una rentabilidad digna. Del mismo modo, ven necesaria otra ayuda excepcional para todas aquellas explotaciones cuyas cepas van a morir como consecuencia de la sequía. Hay que tener en cuenta que la sequía no está cubierta en el seguro agrario y por tanto los agricultores ante este daño climatológico se quedan totalmente “desamparados”, según las organizaciones.

El presidente de AVA-Asaja, Cristóbal Aguado, ya ha trasladado su “enorme preocupación” a Carlos Mazón, presidente de la Generalitat Valenciana, y reitera que “además de pedir apoyo al Gobierno central, asuma sus propias competencias y aporte las medidas necesarias para el sector agropecuario”.

Aguado solicita “un estudio de las necesidades hídricas de la Comunitat Valenciana con mayor profundidad y con los consensos más amplios posibles porque hay zonas de alto valor agrario que están entrando en un punto de no retorno. Si dejamos que nuestros campos se mueran de sed, habrá más paro, más despoblamiento rural, más incendios y más desierto”.

La Unió también presentará propuestas de mociones en los ayuntamientos afectados para reclamar la implementación de medidas excepcionales para los productores de uva de mesa de la Marina Alta.

Por otro lado, Asaja Alicante impulsará un equipo de trabajo junto a los ayuntamientos y la Diputación de Alicante al objeto de establecer riegos de apoyo o socorro para las tierras de secano a través de las aguas regeneradas. También solicitan a la Conselleria de Agricultura que ponga en marcha a través de Instituto Valenciano de Finanzas una línea de financiación ad hoc para evitar el abandono de los cultivos de secano con unas condiciones ventajosas para los agricultores afectados. Así como un plan estratégico a medio-largo para las tierras de cultivo de secano en la provincia de Alicante, muy castigadas por la ausencia de precipitaciones.

■ RESPUESTA

El conseller de Agricultura, Ganadería y Pesca, José Luis Aguirre, asistió a la clausura del XXV Concurso de Aceites de Oliva Vírgenes y el XIV Concurso de Aceites de Oliva Vírgenes Ecológicos ‘Ciudad de Utiel’ el pasado viernes 17 de mayo y destacó la fortaleza del cultivo del olivar, “que demuestra su estoicidad ante las adversidades, como la gran sequía que estamos sufriendo y por la que estamos peleando para que sea reconocida por el Gobierno de la nación y no ignorada como el año pasado”.

El conseller reiteró al Gobierno central que tenga en cuenta la situación de extrema sequía meteorológica que está sufriendo la Comunitat Valenciana y que solicite a Bruselas la activación de los fondos de reserva de crisis para conceder ayudas, con el fin de paliar los desastrosos efectos de esta sequía prolongada.

para la comarca de la Marina Alta. Asaja Alicante destaca que se trata de una uva de altísimo valor económico y muy demandada por los mejores y más selectos mercados nacionales e internacionales. José Vicente Andreu afirma que “no podemos permitirnos que un cultivo tan valorado, con un arraigo histórico inmenso y ampliamente valorado en los mejores mercados se muera por la inacción de la Administración”, y añade que “estamos ante unas pérdidas más que significativas que no se pueden pasar por alto”.

Su desaparición progresiva supondría un grave perjuicio, no ya solo desde el punto de vista económico con la pérdida además de numerosos puestos de trabajo, sino también social y culturalmente, pues buena parte de las localidades de la zona realizan jornadas monográficas en torno al cultivo y la pérdida de campos cultivados provocaría también un daño muy grande para el paisaje.

■ PETICIONES

La Unió, AVA-Asaja y Asaja Alicante reclaman a la Generalitat, a través de la Conselleria de Agricultura, una ayuda extraordinaria para los productores que compense esas pérdidas tan importantes para los agricultores de esta comarca. Que potencien la reutilización de aguas depuradas y pongan en marcha perforaciones de emergencia, así como canalizaciones a las explotaciones afectadas para, mediante riegos de apoyo, poder salvar los animales y las plantaciones y estabilizar una

La regulación de bioestimulantes y microorganismos, a examen en AEFATECH

La jornada técnica auspiciada por AEFA reunió a más de 100 profesionales del sector en Madrid

► RAQUEL FUERTES. MADRID.

Bajo el título “Desafíos regulatorios de los bioestimulantes y microorganismos” se celebró en Madrid, la VI jornada técnica AEFATECH, cita imprescindible en el calendario del sector de los bioestimulantes y microorganismos y foro de referencia en el que los profesionales del sector compartieron experiencias y conocimientos. Un total de 130 asistentes pudieron conocer de primera mano los avances de un sector que no deja de crecer y que cada vez despierta mayor interés en las prácticas agronómicas. Desde la organización de la Asociación Española de Fabricantes de Agronutrientes (AEFA) señalan que “desde nuestros inicios, en AEFA hemos ejercido un fuerte compromiso con la divulgación y transmisión de conocimiento”.

Teniendo en cuenta que la legislación es uno de los principales condicionantes con el que hay que contar a la hora de desarrollar y poner en el mercado un nuevo producto fertilizante o bioestimulante, esta jornada fue una oportunidad de puesta al día para el sector.

En este sentido, según explicaba Camino García Martínez de Morentin, directora General de AEFA, “en un momento como el actual, en el que el sector agrícola demanda nuevas herramientas que mejoren los rendimientos de los cultivos de una manera sostenible es vital que la normativa acompañe esta innovación y se aplique de manera adecuada. Para ello es necesario conocer de primera mano las novedades regulatorias, los problemas específicos y resolver las dudas que se plantea el sector”.

Sobre los objetivos de este programa, Camino García señalaba que “hemos intentado incluir en la agenda de la sesión temas del interés de nuestros asociados, que profundicen en la legislación que afecta a la puesta en el mercado de productos bioestimulantes y microorganismos. Este año contaremos con la presencia del ministerio en dos de los bloques: Informando de las novedades sobre la legislación de los productos fertilizantes a base de microorganismos, y en la mesa redonda dedicada a los insumos aptos para producción ecológica. Además, EBIC nos pondrá al día sobre los trabajos que se están llevando a cabo en Europa relacionando con los bioestimulantes y exploraremos la situación real del Reconocimiento Mutuo de fertilizantes”.

LA JORNADA

Así, el programa de la jornada incluyó los siguientes temas: “Los microorganismos en los productos fertilizantes: 6,5 años desde el Real Decreto 999/2017, de 24 de noviembre”, por M^a. Luisa Ballesteros Jareño, Consejera Técnica de la SG Medios de Producción Agrícola y Oficina Española de Variedades Vegetales del MAPA; “Líneas de



El sector de los bioestimulantes y microorganismos despierta gran interés en las prácticas agronómicas. / RAQUEL FUERTES

Un total de 130 asistentes pudieron conocer de primera mano los avances de un sector que no deja de crecer

trabajo de EBIC para promover el acceso de los bioestimulantes de plantas al mercado”, por Sara García Figuera, Secretariado, EBIC (European Biostimulants Industry Council); “Situación actual de la ley Europea EU 2019/515 de Reconocimiento Mutuo”, por Ferran Soldevila, director General de Sun Chemicals Services, y una mesa redonda sobre “Insumos aptos para agricultura ecológica” que contó con representantes del MAPA, del CAAE y de dos empresas asociadas de AEFA, donde se suscitó una interesante polémica.

Algunos de los puntos que se destacaron fue la importan-



Madrid acogió la edición VI de las jornadas técnicas AEFATECH. / R. FUERTES

cia de la confianza en un producto porque “una vez que se pierde, es muy difícil recuperarla”, como señaló M^a. Luisa Ballesteros, quien también habló sobre la esperada actualización del real decreto de fertilizantes, “se tienen que poner de acuerdo

cuatro ministerios”, señaló, esperando que ese acuerdo llegase tras el verano y que eso facilitara su aprobación para 2025.

Otro tema que se trató, en este caso la representante del EBIC, fue la frontera entre el bioestimulante y el producto

fitosanitario. Ferran Soldevila, por su parte, explicó pormenorizadamente la diferente casuística de reconocimiento mutuo que se da entre los diferentes países. De hecho “un producto registrado en España debería poder venderse en toda Europa” y esta situación no se da siempre porque no hay normas armonizadas.

En la mesa redonda final las diferentes posturas sobre la aplicación e interpretación normativa entre ministerio, CAAE y las empresas suscitaban un vivo debate con el que se cerró la jornada técnica antes de pasar al cóctel en los jardines del Instituto de la Ingeniería de España.

Algunos de los asistentes comentaron que este evento supone una “gran oportunidad de reencontrarnos cada año en estas jornadas técnicas en la que se efectúa un análisis 360 del sector, desde la Administración Pública hasta las empresas, pasando por todos los actores y colaboradores necesarios para que sigamos creciendo y aportando valor. En esta ocasión bioestimulantes y microorganismos como foco del desafío regulatorio con el que convivimos en el marco de la Nutrición de las plantas”.

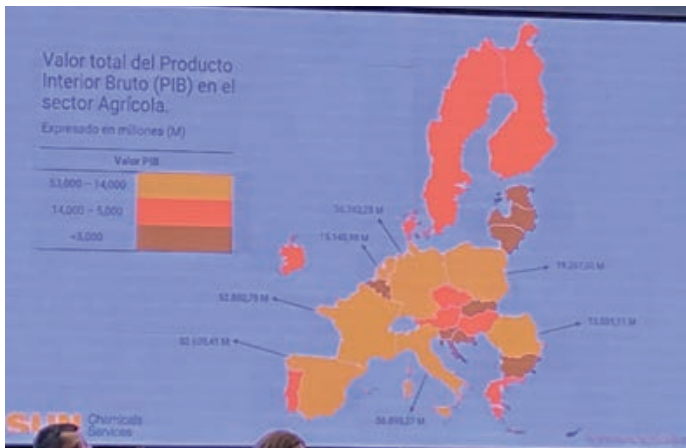
La directora de AEFA, por su parte, expuso su agradecimiento a los ponentes que participaron en la jornada por “su compromiso con la transferencia de conocimiento en el sector, compartiendo con todos nosotros su experiencia y su opinión sobre los temas que abarca el programa, y a todos los asistentes por acompañarnos un año más y enriquecer con sus aportaciones esta reunión que desde AEFA organizamos con la intención de que resulte interesante para todos”.

Desafíos regulatorios de los bioestimulantes y microorganismos

► ELENA ARTALEJO (*)

El sector fabricante de insumos agrícolas se enfrenta al desafío inherente y permanente de ofrecer productos tecnológicos e innovadores que permitan soluciones eficientes y al mismo tiempo sostenibles. La reglamentación de productos fertilizantes es, sin duda, el marco fundamental y estratégico que posibilita la comercialización de un producto bioestimulante. De igual modo y con la misma intensidad, la reglamentación y legislación que compete a los productos fertilizantes y bioestimulantes determina y pauta de forma fundamental su proceso de fabricación, su sistema y garantía de calidad, su eficacia agronómica y sus ensayos en campo. Por este motivo, su conocimiento y entendimiento pleno es un pilar orgánico y estratégico para el sector.

No obstante, casi dos años después de la entrada en vigor del Reglamento Europeo de Productos Fertilizantes UE 2019/1009 todavía existen en la actualidad líneas de trabajo y desarrollo de consultas abiertas en torno a ciertas aplicaciones de los requisitos de esta normativa europea. Las empresas del sector están invirtiendo de forma incansable en innovación en el sector de los bioestimulantes específicos y bioestimulantes microbianos y necesitan tener un



acceso efectivo y práctico al mercado comunitario para aportar soluciones a los agricultores europeos.

Por este motivo, en esta VI edición de las jornadas AEFA TECH hemos tratado de seleccionar temas que preocupan a nuestros asociados y que tienen especial relevancia en el proceso de autorización y comercialización de este tipo de soluciones y productos. Una vez más, desde la organización de AEFA pretendemos, y es nuestro principal objetivo, ofrecer una jornada de participación y representatividad del sector con la finalidad de intercambiar conocimiento, disfrutar de la actualidad reglamentaria a través de las ponencias y la participación de los asistentes que enriquecen y construyen año tras año los avances reglamentarios acontecidos dentro del sector de la bioestimulación en España. ■

(*) Directora de Marketing de AEFA



Imagen de la entrada principal de la feria celebrada este año 2024. / FOTOGRAFÍAS REPORTAJE GIANLUCA PIGNATELLI

Macfrut supera los 56.000 visitantes y da visibilidad al dinamismo de los operadores

► **VALENCIA FRUITS. RIMINI.** “El entusiasmo de los expositores confirma que Macfrut es el acontecimiento internacional del sector hortofrutícola”, con esta afirmación de los organizadores de la feria italiana se echaba el cierre a tres días de exposición y encuentro en el Rimini Expo Centre. Los compañeros de **Valencia Fruits**

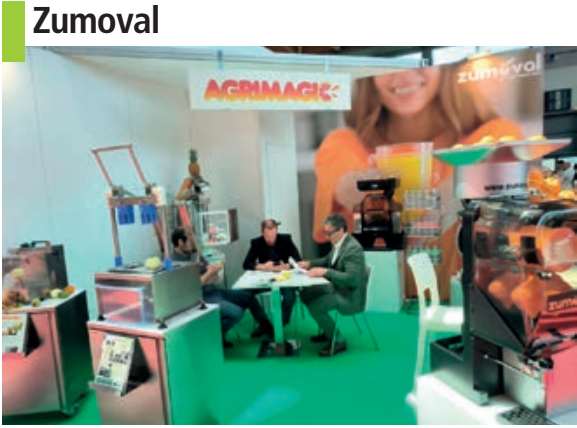
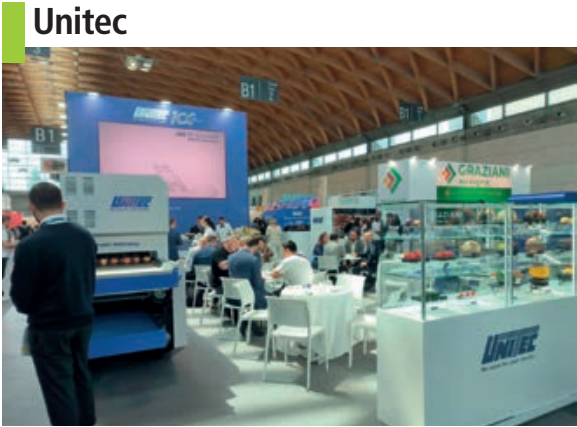
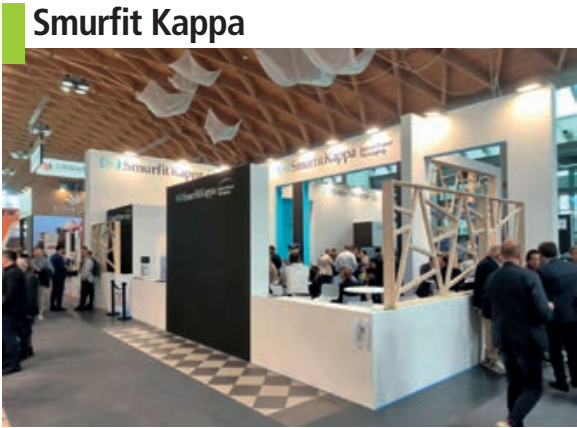
desplazados a Rimini han podido constatar la afluencia de público y el buen nivel de los contactos establecidos en la cita italiana. Los 56.200 visitantes de esta edición suponen un incremento de un 13% con respecto al año pasado. Según comentan los organizadores, “ha sido la edición más emocionante de la

historia, señal clara del dinamismo de los operadores y de la confianza en el futuro. Son muchos los elementos satisfactorios de este evento, que registró un crecimiento más acentuado el primer día de feria: un altísimo nivel de calidad en lo que se refiere a los visitantes, operadores y compradores extranjeros, que cada vez están más

presentes. Esto se debe, entre otras cosas, al mayor atractivo de la producción italiana y a los eventos de carácter científico con los mayores expertos del mundo”. En la misma línea, el presidente de Macfrut, Renzo Piracini, destacaba “la observación que me hizo un expositor durante el evento, que afirma que

Macfrut se ha convertido en un evento esencial para comprender en qué dirección va el sector. Pues bien, este es el objetivo que nos hemos fijado y el hecho de que los expositores lo hayan comprendido nos dice que vamos en la buena dirección. Este es el resultado del trabajo en equipo de todo un sector que triunfa en Macfrut, como lo confirma el éxito de esta edición. Para nosotros, este logro es el punto de arranque hacia nuevos retos, conscientes de que Italia se merece un evento de alcance internacional. Precisamente por este motivo, a partir de mañana trabajaremos para una edición 2025 aún más rica e internacional”. La siguiente edición de Macfrut se celebrará entre el 7 y el 9 de mayo de 2025 y se presentará el miércoles 11 de septiembre en El Cairo (Egipto).







Mercados franceses

En recesión el mercado galo de la alimentación ecológica

El país con mayor superficie de cultivos ecológicos en Europa afronta un periodo de retroceso tras años de crecimiento sostenido

■ MARTÍN CERVERA. REDACCIÓN.

Según un estudio reciente de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en París, desde 2021 el sector de productos ecológicos ha experimentado una disminución en las ventas tanto en valor como en volumen. Situación que se agravó durante el primer semestre de 2023 debido a la inflación, la desconfianza en el etiquetado ecológico y el creciente interés por productos locales.

La inflación ha incrementado el costo de los productos ecológicos, resultando en una disminución de las ventas. El precio medio de los productos ecológicos en Francia se mantiene un 27,6% superior al de los alimentos convencionales. Además, la crisis de confianza en el etiquetado ecológico ha llevado a que el 57% de los consumidores duden de la autenticidad de estos productos. La percepción de que los productos ecológicos no ofrecen beneficios significativos en comparación con sus equivalentes convencionales ha contribuido a este escepticismo. La falta de transparencia y las denuncias de fraude en el etiquetado también han socavado la confianza de los consumidores.

■ CAE LA SUPERFICIE AGRÍCOLA

Francia cuenta con 2,88 millones de hectáreas destinadas a la producción ecológica, representando el 10,7% de la superficie agrícola utilizada del país. Sin embargo, la desaceleración en el número de nuevos productores y la reducción en la superficie en conversión reflejan un mercado en contracción. En 2022, las superficies en su primer año de transformación disminuyeron un 40%. Los productores están desalentados por los altos costos de transición y la falta de incentivos gubernamentales, lo que ha llevado a algunos a regresar



El precio medio de los productos ecológicos en Francia se mantiene un 27,6% superior al de los alimentos convencionales.

a la agricultura convencional. Las incertidumbres económicas han incrementado el rechazo al riesgo, disminuyendo la tasa de adopción de prácticas ecológicas entre los agricultores.

■ PREFERENCIA POR LO LOCAL

La distribución de productos ecológicos en Francia se realiza principalmente a través de supermercados e hipermercados, que representan el 50% del mercado, con ventas aproximadas de seis mil millones de euros en 2022. Las tiendas especializadas constituyen el segundo canal más importante, representando el 25% del total de ventas. Sin embargo, las ventas a través de estos canales también han disminuido, reflejando la preferencia creciente de los consumidores por productos locales. El aumento del consumo local se debe en parte a la percepción de frescura y sostenibilidad de los productos locales, además de

El futuro del mercado ecológico en Francia es incierto. Se estima que, aunque el mercado ecológico seguirá siendo relevante, no crecerá al mismo ritmo que en el pasado

un deseo de apoyar a la economía local en tiempos de incertidumbre económica.

■ CAMBIO CLIMÁTICO

El cambio climático también ha afectado a la producción ecológica en Francia. Los eventos climáticos extremos, como sequías e inundaciones, han reducido la productividad agrícola, haciendo que la agricultura ecológica, que depende en gran medida de prácticas naturales y sostenibles, sea aún más desafiante. La resiliencia de los sistemas de producción ecológica frente a estos eventos es una preocupación creciente, requiriendo investigación e inversión para desarrollar

técnicas adaptativas. Sin embargo, la financiación para tales iniciativas ha sido limitada, lo que ha ralentizado el progreso en esta área.

■ IMPORTACIONES

Francia importó alimentos ecológicos por 2.400 millones de euros en 2022, representando el 30% de los productos ecológicos franceses. España, uno de los principales proveedores, exporta cítricos, aguacates y aceite de oliva ecológicos al país. No obstante, la demanda de productos ecológicos de importación ha disminuido junto con la demanda general de estos productos en Francia.

Las políticas arancelarias y las regulaciones de importación también han influido en la disminución de las importaciones, incrementando los costos para los distribuidores y desincentivando el abastecimiento desde el extranjero.

■ EXPORTACIONES

Por otro lado, la exportación de productos Bio franceses se sostiene, en relación a otros periodos. Francia exportó una cantidad de 1.050 millones de euros en productos ecológicos en el año 2022. Tres de cada cuatro envíos que hace Francia tiene como destino un país de la Unión Europea. Sin embargo, las exportaciones de frutas han aumentado hasta un 5%.

■ PERSPECTIVAS Y ESTRATEGIAS FUTURAS

El futuro del mercado ecológico en Francia es incierto. Se estima que, aunque el mercado ecológico seguirá siendo relevante, no crecerá al mismo ritmo que en el pasado. Los actores del sector deben plantear nuevas estrategias para recuperar a los consumidores, equilibrando la competitividad de los precios con la garantía de ingresos justos para los productores. Las campañas de sensibilización y educación sobre los beneficios de los productos ecológicos podrían ayudar a restaurar la confianza del consumidor. Además, la innovación en prácticas agrícolas y la diversificación de cultivos ecológicos pueden ofrecer nuevas oportunidades para revitalizar el sector.

■ POLÍTICAS DE APOYO

Para revitalizar el mercado, se requiere un enfoque integral que incluya políticas de apoyo más sólidas y subsidios para los productores ecológicos. Los incentivos fiscales y las subvenciones podrían alentar a más agricultores a adoptar prácticas ecológicas. Además, la inversión en infraestructura y tecnologías sostenibles es crucial para mejorar la eficiencia y la productividad de las explotaciones agrícolas ecológicas. La colaboración entre el sector público y privado también puede desempeñar un papel vital en la creación de un entorno favorable para el crecimiento sostenible del mercado ecológico.

LULU
clementines - oranges

info@antoniocardo.es - www.antoniocardo.es
ANTONIO CARDÓ, S.L.- C/. Honorio Maura, 10 - Tel. 962660765 - Sagunto (España)
EURL. BERNARD DÉJEAN - St. Charles International Mag. 24 - 66031 Perpignan Cedex - Tel. 468547480



Comunicado de la Plataforma Saint-Charles tras la manifestación agrícola del jueves, 16 de mayo 2024

El primer centro europeo de comercialización, transporte y logística de frutas y hortalizas frescas condena las protestas por sus falsas alegaciones

► SAINT-CHARLES INTERNATIONAL.

La primera plataforma hortofrutícola de Europa, Saint-Charles International condena firmemente las acciones llevadas a cabo el jueves 16 de mayo de 2024 por una parte de la comunidad agrícola, así como el discurso recurrente utilizado por esta última para estigmatizar el origen marroquí, en particular utilizando argumentos falaces sobre la calidad de los productos marroquíes.

También condena y deplora los actos de violencia que han perturbado especialmente el funcionamiento de una de las empresas de la plataforma.

A las falsas alegaciones de que los productos extranjeros comercializados en Francia no cumplen las mismas normas y requisitos que la agricultura francesa, respondemos que todos los productos comercializados en Francia y en el Mercado Común cumplen las mismas normas y reglamentos europeos, tanto si se producen con métodos de agricultura convencional como ecológica.

La introducción e importación de frutas y hortalizas permite, además de la producción nacional, abastecerse durante los 12 meses del año, ofreciendo a los consumidores una mayor diversidad de productos. Sobre todo, facilitan el acceso a alimentos sanos, frescos y asequibles para todos.

En Francia, el 50% de las frutas y hortalizas se traen o importan del extranjero, con la máxima trazabilidad y respetando plenamente las normas de higiene y comercialización. Esta atención a la calidad se ve reforzada desde hace casi 25 años en la plataforma Saint-Charles por el compromiso de las empresas con la Démarche Qualité Saint-Charles.

Poner esto en entredicho es cuestionar el trabajo de los servicios gubernamentales encargados de los controles, así como la profesionalidad de las empresas de nuestro sector comercial y de sus más de 2.500 empleados en el departamento de Pirineos Orientales.

■ SCI

En la actualidad, la plataforma de Saint-Charles ocupa casi 80 hectáreas y acoge a más de 150 empresas especializadas en el comercio internacional, el transporte y la logística de frutas y hortalizas frescas. El sector genera unas ventas de más de 2.300 millones de euros, lo que convierte a Saint-Charles International en la mayor zona de empleo de los Pirineos Orientales, con más de 2.500 puestos de trabajo directos.

Saint-Charles International comercializa cada año una media de más de 1,8 millones de toneladas de frutas y hortalizas frescas, de las que se exporta el 40%.

Es el primer comercializador en Francia y Europa de numerosos productos procedentes de España y otros países (Marruecos, Argentina, etc.). Los clientes de las empresas de la plataforma son los MIN (Mercados de Interés Nacional), los importadores europeos, los mayoristas y las centrales de compra francesas y europeas.



Se invitó a los manifestantes a traer sus tractores y contenedores "llenos exclusivamente de plantas". / ACTU.FR

Agricultores franceses bloquean la A9 en Perpignan por el aumento de las importaciones marroquíes

Sindicatos franco-españoles anuncian una nueva protesta el 3 de junio en los puntos fronterizos de España y Francia

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

El pasado jueves, 16 de mayo, alrededor de 200 agricultores de la región de los Pirineos Orientales se manifestaron contra la "competencia desleal" en el sector hortofrutícola. Una comitiva se desplazó desde el mercado de Saint-Charles hasta el peaje de la autopista A9 en Perpignan-Sud, bajo el lema "Parar las importaciones masivas marroquíes", convocados por los sindicatos, Légumes de France, FDSEA 66 y Jeunes agriculteurs 66.

Con el inicio de la campaña de frutas y hortalizas de verano, los agricultores de los Pirineos Orientales han vuelto a salir a la calle para denunciar la "competencia desleal" de Marruecos. En un comunicado de prensa conjunto, Légumes de France, FDSEA 66 y Jeunes agriculteurs 66 explican que

Entre sus reivindicaciones, los sindicatos piden una revisión de los acuerdos comerciales entre Europa y Marruecos

"los agricultores del departamento están encolerizados, indignados, furiosos... ante las importaciones masivas marroquíes". Según estos sindicatos, estas importaciones han aumentado un 29% entre 2019 y 2022.

Otros motivos de queja son el coste de la mano de obra en Marruecos, estimado en 1 euro la hora, frente a 14 euros en Francia, o la sobrerrepresentación en los lineales franceses de productos de origen marro-

quí en medio de la producción francesa.

Entre sus reivindicaciones, los sindicatos piden un etiquetado más visible del origen de las frutas y verduras y una revisión de los acuerdos comerciales entre Europa y Marruecos.

■ NUEVA CONVOCATORIA

Otra fecha a recordar es el lunes 3 de junio de 2024, fecha en la que los agricultores catalanes del norte y del sur pedirán el bloqueo de la frontera franco-española en ambos lados, en la barrera de peaje de Perthus de la autopista A9 y en todos los pasos fronterizos, durante al menos 24 horas.

Los profesionales del sector quieren así "presionar" a Bruselas para conseguir "una mayor seguridad alimentaria" y la supresión de los impuestos energéticos que se les aplican.

Haz del Transporte un disfrute

Grupaje diario internacional

ITALIA
BÉLGICA
FRANCIA
HOLANDA

www.molbo.es
+34 961643140

Agrocotizaciones

MERCADOS NACIONALES

Mercalicante

Información de precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, referidos a la semana del 29 de abril al 5 de mayo de 2024, ofertados en el Mercado Central de Abastecimiento de Alicante. Últimos precios recibidos.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Hass	1,84
Albaricoque Galta Roja	2,00
Otras Variedades	3,00
Cerez Burlat	15,18
Otras Variedades	10,02
Chirimoya Fija de Jete	3,30
Ciruela Otras Familia Black.....	2,89
Dátil Medjoul	9,27
Deglet Nour	4,98
Fresón Ventana	2,99
Kiwi Pulpa Verde	2,95
Kiwigold.....	5,73
Lima Persian.....	2,30
Mejicana	4,56
Limón Verna	0,30
Fino o Primafriori	0,45
Mandarina Otras Variedades	1,92
Hernandina	0,44
Manga Kent	2,94
Mango Tommy Atkins	4,50
Manzana Golden	4,45
Fuji.....	1,84
Royal Gala.....	1,62
Pink Lady	2,90
Granny Smith	1,57
Melocotón Meryll Franciscano	
o Fresquilla o Pavia	3,28
Royal Glory.....	6,89
Melón Otras Variedades	1,81
Piel de Sapo	1,94
Naranja Lane Late.....	0,45
Navel Late.....	0,50
Navelina.....	0,57
Valencia Late.....	0,49
Níspero Algerie o Argelino.....	1,40
Nuez	5,27
Papaya Grupo Solo o Sunrise	2,17
Paraguay UFO 4.....	5,82
Pera Conferencia	2,27
Otras Variedades	2,06
Piña Golden Sweet.....	1,42
Pitahaya Amarilla	4,76
Plátano Americano.....	1,16
De Canarias 2ª.....	0,70
Extra.....	2,15
Pomelo Rojo.....	0,51
Amarillo	1,40
Resto de Frutas	1,50
Sandía Sin Semilla.....	1,24
Con Semilla.....	1,08
Uva Red Globe.....	3,80
Sin Semilla Blanca	4,41
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga Hojas Lisas Verde.....	0,70
Hojas Rizadas Lyon	0,90
Ajo Morado	4,20
Tierno o Ajete.....	2,81
Alcachofa Blanca de Tudela.....	1,00
Apio Verde	0,90
Amarillento	1,01
Berenjena Morada	1,15
Boniato o Batata	1,53
Broculi o Brócoli o Brecol	1,20
Calabacín Verde	0,74
Blanco	1,26
Calabaza De Verano.....	0,70
De Invierno	0,60
Otras Variedades	0,47
Cardo	1,20
Cebolla Tierna	2,40
Grano de Oro	1,15
Reca o Similares.....	0,68
Blanca Dulce Fuentes de Ebro.....	1,50
Morada	1,00
Recas y Similares.....	0,68
Chirivía	0,90
Col de Hojas Lisas	0,50
Lombarda o Repollo Rojo	0,60
Repollo de Hojas Rizadas.....	1,00

Otras Variedades	1,44
Coliflor	1,50
Escarola Lisa.....	0,60
Espárrago Verde o Triguero.....	3,93
Espinaca.....	0,80
Guisante	3,14
Haba Verde o Habichuela.....	1,88
Judía Verde Perona.....	3,00
Verde Fina.....	5,19
Lechuga Cogollo	2,40
Hoja de Roble	1,00
Iceberg.....	1,00
Romana.....	0,50
Lollo Rosso.....	1,00
Otras Variedades	0,78
Maíz o Millo.....	1,30
Nabo	0,80
Similares	0,80
Pepino Corto o tipo Español.....	0,91
Alpicoz	0,93
Perejil	0,70
Pimiento Rojo Lamuyo	1,61
Otras Variedades	1,00
Verde Italiano.....	1,60
Rojo California	1,49
Verde Cristal	1,61
Verde Padrón	2,96
Puerro	1,20
Remolacha Común o Roja	1,00
Resto de Hortalizas	0,80
Seta Champiñón	2,60
Tomate Otras Variedades	1,29
Liso Rojo Rama	0,80
Liso Rojo Daniela / Long /	
Life / Royesta.....	0,75
Liso Rojo Pera	1,19
Cherry	2,00
Liso Verde Mazarrón	1,00
Asurcado Verde Raf.....	2,20
Zanahoria Nantesa	0,80
En Rama	1,52
PATATAS	Euros/kg
Blanca Monalisa (Granel).....	0,75
Blanca Spunta (Granel)	1,00
Blanca Agria (Granel)	1,00
Blanca Ágata (Confecç).....	0,75
Blanca Otras Variedades (Granel).....	0,86
Roja Otras Variedades (Confecç)	1,00

Mercabarna

Información de los precios dominantes de frutas y hortalizas, del 16 de mayo de 2024, facilitada por el Mercado Central de frutas y hortalizas de Barcelona, Mercabarna. Últimos precios recibidos.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoque.....	2,20
Aguacate	3,50
Almendra	7,00
Pomelo.....	1,30
Avellana.....	6,50
Kaki.....	0,80
Carambolas.....	4,00
Castañas	2,50
Cerezas	7,00
Cocos	1,10
Membrillo.....	1,20
Dátiles	3,50
Feijoas.....	8,00
Higo	9,00
Higos Chumbos.....	2,00
Frambuesa	1,00
Grosellas	10,00
Blanco	3,50
Kiwis	4,50
Lichis	4,50
Lima	3,00
Limón	1,00
Fresa	3,25
Fresón	2,50
Granada	3,50
Mandarina Clementina	0,90
Satsuma.....	1,00
Otras	1,80
Mangos.....	7,00
Maracuyá	6,00
Melón Galia	1,50
Amarillo	1,30
Piel de Sapo	1,50

Otros.....	1,80
Moras.....	15,00
Nashi.....	2,10
Nectarina Blanca.....	1,50
Amarilla	1,50
Níspero	3,50
Nueces	3,00
Olivas	1,80
Papayas.....	3,00
Pera Blanquilla	1,20
Verano	3,00
Invierno.....	1,20
Temprana.....	1,00
Piña.....	1,40
Pitahaya	8,00
Plátanos Canario.....	2,00
Importación.....	1,10
Manzana Bicolor	1,00
Amarilla	0,90
Verde	1,10
Roja	1,10
Otras	1,35
Melocotón Amarillo.....	3,00
Rojo Pulpa Blanca	2,00
Rojo Pulpa Amarilla.....	3,00
Ciruela	2,80
Uva Blanca.....	4,30
Negra.....	3,40
Rambután	11,50
Sandía con semilla	0,70
Sin semilla.....	1,00
Naranja	0,90
Chirimoya.....	3,00
Otras Frutas.....	0,90
HORTALIZAS	Euros/kg
Berenjena Larga.....	0,80
Redonda	1,40
Ajo Seco.....	4,50
Tierno	0,90
Apio	0,70
Acelgas	0,70
Batata	1,30
Borrajá	1,00
Brócoli.....	0,70
Brécol.....	1,50
Calçots	0,08
Calabaza	0,70
Calabacín	1,10
Cardo	1,00
Alcachofa.....	1,20
Cebolla Seca	0,55
Figueras	1,60
Tierna	0,75
Pepino	0,60
Col Repollo	0,65
Bruselas	1,30
Lombarda	0,65
China	0,70
Coliflor	1,50
Berros.....	1,50
Lechuga Iceberg.....	1,10
Larga.....	0,70
Otras	0,70
Endivia	1,10
Escarola.....	0,75
Espárragos Blancos	12,00
Verdes	1,20
Espinaca.....	0,70
Haba	1,20
Hinojo	1,00
Perejil	0,55
Judía Bobi	6,00
Perona.....	3,00
Fina	5,00
Otras	3,50
Nabo.....	0,80
Zanahoria.....	0,70
Patata Blanca	0,80
Temprana.....	0,90
Roja	0,70
Pimiento Lamuyo	1,70
Verde	1,10
Rojo	2,60
Guisante	3,00
Puerro	1,15
Rábano	0,35
Remolacha.....	0,70
Tomate Maduro	0,80

Verde	0,90
Chirivía.....	1,00
Otras Hortalizas.....	0,70
OTROS PRODUCTOS	Euros/kg
Seta Girgola	6,50
Rovellón-Niscalo	8,00
Champiñón	2,10
Otras Setas.....	11,00
Maíz	0,90
Caña de Azúcar.....	1,75
Menestra	0,95
Otros Varios.....	1,50

Mercabilbao

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 14 al 17 de mayo de 2024, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Bilbao. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoques	2,00-1,80
Cerezas	5,25-5,75
Fresones	3,50-2,20
Limones	1,00
Manzana Golden	1,00
Melón Piel de Sapo	1,20
Naranja Navel	0,90
Nísperos.....	3,00
Pera Blanquilla	1,40
Sandías	0,95-1,05
HORTALIZAS	Euros/kg
Alcachofas	2,00-1,80
Lechuga	0,70-0,66
Cebolla.....	0,58
Espárragos	1,30
Judías Verdes Perona.....	4,00-3,20
Patatas Calidad.....	0,79-0,78
Primor	0,93-0,98
Pimientos Verdes.....	1,50-1,40
Tomate Maduro	0,85
Tomate Verde	1,50-1,40

Mercacórdoba

Precios medios de frutas y hortalizas, correspondientes al mercado de la semana del 6 al 12 de mayo de 2024. Información facilitada por Mercacórdoba.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacates.....	3,89
Albaricoque.....	1,84
Almendra	10,04
Cereza / Picota.....	6,70
Chirimoya.....	2,27
Ciruela	2,22
Coco	1,60
Dátil	6,90
Fresa / Fresón	2,78
Kiwi / Zespri	3,78
Lima	3,25
Limón.....	0,96
Mandarina Clementina / Fortuna /	
Nadorcott.....	1,51
Mango	3,67
Manzanas O.V.....	2,60
Golden / Onzal Gold / Venosta.....	1,41
Royal Gala / Cardinale	1,56
Starking / Red Chief / Gloster /	
Galaxia.....	1,68
Granny Smith	2,04
Fuji / Braeburn / Pink Kiss.....	1,72
Pink Lady	2,26
Melocotón Baby Gool	3,75
Melón / Galia / Coca	1,58
Naranja Navel	1,00
Salustiana	0,86
Navel Late / Nanelate / Lanelate	0,98
Valencia Late / Miaknight	1,15
Nectarina	1,85
Níspero / Nipola	2,55
Nuez	4,17
Papaya	2,83
Paraguay	3,95
Pera Conferencia / Decana	1,66
Blanquilla o Agua.....	1,91
Ercolini / Etrusca.....	2,88
Piña.....	1,48
Plátano.....	1,95
Banana	1,18

Pomelo Rubi Start	1,28
Sandía.....	1,10
Uva	3,80
Otros Frutos Secos.....	12,59
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga.....	0,83
Ajo Seco.....	3,68
Alcachofa	1,41
Apio	1,31
Berenjena.....	1,15
Boniato / Batata.....	0,90
Bróculi / Brecol	1,83
Calabacín	0,95
Calabaza / Marrueco.....	0,99
Cebolla / Chalota	0,84
Cebolleta.....	0,98
Champiñón	2,67
Col Repollo	0,65
Lombarda	1,44
Coliflor / Romanescu.....	1,21
Espárrago Verde	4,47
Espinaca.....	1,34
Haba Verde	1,80
Judía Fina.....	5,28
Perona / Elda / Sabinal / Emerite	3,49
Lechuga O.V.	0,81
Cogollo	2,24
Iceberg	1,36
Pepino.....	0,88
Perejil	1,57
Pimiento Verde.....	1,04
Rojo Asar	1,79
Puerro	1,7
Rábano / Rabanilla.....	2,90
Remolacha	1,87
Seta.....	4,28
Tomate O.V.....	1,19
Cherry	2,53
Daniela.....	0,89
Zanahoria.....	0,97
Hierbabuena	1,50
PATATAS	Euros/kg
Nueva o Temprana	0,90

Mercalaspalmas

Precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, del 13 al 17 de mayo de 2024, en el Mercado Central de Abastecimiento de Las Palmas.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Fuerte.....	4,38
Hass	4,05
Otras Variedades	5,45
Albaricoque Otras Variedades	2,45
Moniqui	3,53
Almendra	1,50
Cereza Picota	8,95
Otras Variedades	6,95
Ciruela Otras Familia Black.....	3,90
Reina Claudia.....	3,90
Coco Otras Variedades	1,03
Dátil Deglet Nou	4,45
Fresa	4,70
Fresón Otras Variedades	9,95
Kaki Otras Variedades	4,25
Kiwi Kiwigold.....	6,56
Pulpa Verde.....	4,75
Limón Fino o Primafriori	0,95
Otras Variedades	1,01
Verna	0,95
Mandarina Clemenlate	1,68
Clemenule.....	1,95
Ortanique.....	1,55
Mango Tommy Atkins	1,45
Manzanas Fuji.....	2,11
Golden	1,71
Royal Gala.....	1,85
Granny Smith	1,80
Reineta.....	1,75
Otras Variedades	1,60
Starking o Similares.....	1,75
Melocotón Meryll y Elegant Lady.....	3,95
Melón Amarillo.....	2,03
Galia	2,45
Piel de Sapo	1,72
Naranja Valencia Late.....	1,15
Navel Late.....	1,15
Lane Late	1,15

MERCADOS NACIONALES

Navel	1,13
Otras Variedades	1,15
Nectarina Carne Blanca	4,00
Papaya Grupo Solo y Sunrise.....	1,71
Papayón (2-3 kg/ud)	1,69
Paraguay Otras Variedades.....	3,05
Pera Conferencia.....	1,87
Otras Variedades	1,60
Ercolini / Morettini.....	3,55
Agua o Blanquilla	1,95
Piña Golden Sweet.....	7,45
Plátanos Canarias Primera	1,45
Canarias Segunda.....	1,06
Pomelo Rojo.....	1,08
Amarillo	1,05
Sandia Sin Semilla.....	1,17
Con Semilla.....	2,22
Uva Red Globe.....	3,84
Aledo	3,70
Resto de frutas.....	1,30
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga de Hojas Rizadas Lyon.....	2,75
Ajo Morado	2,75
Tierno o Ajete	5,50
Alcachofa Blanca de Tudela.....	1,95
Apio Verde	1,80
Apionabo	2,95
Berenjena Morada	1,30
Berros.....	2,35
Boniato o Batata	1,95
Brócoli, Brocol o Brócoli	2,45
Calabacín Blanco	1,06
Verde	0,55
Calabaza De Verano.....	1,08
De Invierno	1,05
Cebolla Grano Oro o Valenciana	1,11
Morada	1,65
Recas o Similares	0,85
Tierna	0,95
Col China o Pekinensis.....	1,75
Lombarda o Repollo Rojo	0,75
Repollo Hojas Rizadas.....	0,36
Coliflor	1,95
Endivia	2,15
Escarola Rizada o Frisée	0,75
Espárrago Verde o Triguero.....	2,35
Blanco	3,45
Espinacas	0,18
Guindilla Verde.....	3,50
Roja	2,50
Guisante	3,45
Haba Verde o Habichuela.....	1,35
Hinojo	2,45
Judía Verde Boby.....	4,45
Verde Otras Variedades	3,75
Verde Elda.....	5,95
Lechuga Otras Variedades.....	0,30
Romana	0,46
Maíz o Millo.....	0,85
Nabo	0,55
Pepino Largo o Tipo Holandés.....	1,55
Corto o Tipo Español.....	1,45
Perejil	0,15
Pimiento Amarillo, tipo California.....	2,35
Rojo Lamuyo	2,15
Verde Italiano.....	3,45
Verde Padrón	3,45
Otras Variedades	2,15
Puerro	1,25
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	1,45
Liso Rojo Canario	0,85
Otras Variedades	0,75
Zanahoria o Carlota Nantesa.....	1,88
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 14 al 17 de abril de 2024, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Madrid. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoques	2,04
Cerezas	6,59
Fresones	2,71
Limones	0,98
Manzana Golden	1,31

Melón Piel de Sapo	1,85
Naranja Navel	0,84
Nísperos	3,42
Pera Blanquilla	1,86
Sansías	0,79
HORTALIZAS	Euros/kg
Alcachofas	1,85
Lechuga	0,88
Cebolla	0,40
Espárragos	5,77
Judías Verde	3,50
Patatas Calidad	0,65
Primor	0,75
Pimientos Verdes.....	1,88
Tomate Verde	1,20

Mercamurcia

Precios correspondientes al mercado de frutas y hortalizas, del 13 de mayo de 2024. Información facilitada por Mercados Centrales de Abastecimiento de Murcia S.A.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Fuerte.....	3,90
Hass	3,06
Otras Variedades	3,00
Albaricoque Mauricio	1,35
Otras Variedades	1,50
Cereza Otras Variedades	4,00
Picota	4,50
Burlat	6,00
Chirimoya Otras Variedades	3,80
Ciruela Golden Japan y Songold	3,30
Angeleno	3,00
Otras Familia Black.....	2,90
Otras Variedades	5,00
Coco en Seco	0,85
Dátil Deglet Nour	3,50
Medjooul	8,00
Otras Variedades	3,20
Fisalis Golden Berry.....	5,50
Amarillo Enano	4,75
Fresón Otras Variedades	2,50
Guayaba Otras Variedades	3,50
Higo Chumbo.....	7,00
Seco	2,75
Kiwi Pulpa Verde	2,70
Otras Variedades	2,20
Otras Variedades Nacional	2,00
Lima Mejicana.....	2,50
Otras Variedades	2,60
Limón Verna	0,60
Mandarina Hernandina.....	1,30
Ortanique.....	1,20
Otras Variedades	1,80
Mango Haden.....	3,00
Tommy Atkins	2,40
Otras Variedades	1,80
Manzana Golden	0,95
Starking o Similares.....	1,00
Granny Smith	1,40
Fuji	1,40
Roya Gala	1,20
Pink Lady	1,90
Verde Doncella.....	1,60
Maracuyá	2,50
Melocotón Baby Gold	3,65
Royal Glory.....	1,50
Fresquilla o Pavía	1,50
Otras Variedades	2,00
Melón Piel de Sapo	1,70
Galia	1,20
Amarillo	1,00
Naranja Navel	0,80
Navel Late.....	0,80
Lane Late	0,80
Otras Variedades	0,80
Nectarina Otras Variedades	1,40
Níspero Otras Variedades	2,00
Papaya Solo y Sunrise.....	4,00
Papayón	3,00
Otras Variedades	2,50
Paraguay Ufo 4	1,80
Pera Ercolini / Morettini.....	2,25
Agua o Blanquilla	1,65
Conferencia.....	1,50
Piña Africana	1,10
Golden Sweet	1,40
Otras Variedades	1,20
Pitahaya Roja	8,00
Otras Variedades	7,00
Plátano de Canarias Extra.....	1,90
Canarias 1ª	1,80
Canarias 2ª	1,50
Americano o Banana	1,20
Macho	1,70
Pomelo rojo.....	0,65
Amarillo	0,55
Sandia Sin Semillas	1,10
Con Semillas	0,85
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	0,95
Ajo Blanco.....	3,80
Tierno o Ajete	4,00
Morado	3,10
Otras Variedades	3,00
Alcachofa Blanca de Tudela.....	2,50
Violeta.....	2,00
Otras Variedades	1,10
Apio Verde	0,90
Amarillento	1,00
Berenjena Morada	1,80
Otras Variedades	1,30
Boniato o Batata	1,15
Brócoli o Brecol	1,30
Calabacín Verde	0,90
Blanco.....	1,30
Calabaza de Verano	0,60
De Invierno	1,40
Otras Variedades	0,60
Cebolla Grano de Oro o Valenciana	0,75
Babosa	0,45
Morada	0,70
Recas o Similares	1,50
Blanca Dulce de Ebro.....	1,40
Francesa o Echalote	1,40
Cebolleta o Tierna	0,85
Chirivía	1,10
Col Repollo Hojas Rizadas.....	0,75
Lombarda o Repollo Rojo	0,55
Coliflor	1,35
Endivia	2,00
Escarola Rizada o Frisée	1,15
Lisa	1,15
Espárrago Verde o Triguero.....	2,20
Espinaca	1,00
Guindilla Verde.....	1,50
Roja	1,70
Haba Verde o Habichuela.....	0,90
Judía Verde Fina	8,00
Verde Boby	4,50
Verde Perona	4,00
Otras Variedades	3,50
Laurel	0,95
Lechuga Romana	0,60
Iceberg	0,80
Cogollo	1,15
Hoja de Roble	1,50
Lollo Rosso.....	1,60
Otras Variedades	0,45
Nabo	1,00
Pepino Corto o Tipo Español	1,25
Perejil	1,25
Pimiento Verde Italiano	1,70
Rojo Lamuyo	1,80
Amarillo Tipo California.....	1,50
Verde Cristal	1,60
Rojo California	1,80
Verde Padrón	4,00
Puerro	0,95
Rábano y Rabanilla	1,60
Remolacha Común o Roja	0,80
Seta Champiñón	2,60
Gircola o Chopo.....	4,00
Hongo Shii-Take	4,00
Tomate Liso Rojo Daniela /	
Long Life / Royesta.....	0,75
Liso Rojo Rama	0,85
Liso Rojo Pera	0,75
Cherry	2,40
Liso Verde Rambo	0,90
Liso Rojo Tipo Canario.....	0,75
Liso Verde Mazarrón	0,95
Asurcado Verde Raff	3,80
Kumato	2,00
Otras Variedades	0,95
Zanahoria en Rama.....	1,20
Nantesa	0,85
Jengibre	3,50
Ñame o Yame	1,80
Ocra o Quimbombó	3,95
Tamarillo Otras Variedades.....	4,60
Yuca o Mandioca o Tapioca	1,80
Hortalizas IV Gama	3,50
PATATAS	Euros/kg
Liseta Confeccionada	0,70
Nueva	0,90
Blanca Agria.....	0,65
Rojas Otras Variedades (Granel)	0,70
Granel: <i>Saco industrial Úbeda o malla Rachel (s/cliente) de 15, 20 ó 25 kg. Envase retornable. Confeccionada: Lavada y embolsada en distintos formatos.</i>	

Mercasevilla

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 14 al 17 de mayo de 2024, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Sevilla. Información faci-

litada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoques	2,58-2,12
Cereza	6,30-5,80
Fresones	2,63-2,53
Limones	0,56-0,60
Manzana Golden	1,39-1,42
Melón Piel de Sapo.....	1,63-1,48
Naranja Navel	0,70
Níspero	2,33-2,20
Pera Blanquilla	1,60
Sandías	1,09-0,66
HORTALIZAS	Euros/kg
Alcachofas	1,58-1,70
Lechuga	0,79-0,74
Cebolla.....	0,55
Espárragos	4,96-5,56
Judías Verdes.....	2,60
Patatas Calidad	0,81-0,84
Primor	1,05
Pimiento Verde.....	1,08-0,97
Tomate Verde	1,01-1,05
Maduro.....	0,87-0,96

Mercatenerife

Información de precios moda de frutas, hortalizas y patatas, del 13 al 19 de mayo de 2024, facilitada por el mercado central de frutas y hortalizas de Tenerife.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacates Hass (local)	3,50
Fuerte (local)	2,80
Albaricoques (no local).....	2,80
Cerezas (no local)	5,00
Ciruelas Moradas (no local).....	3,75
Amarillas (no local)	3,60
Cocos (no local)	1,00
Dátiles (no local)	3,70
Fresones (local)	3,80
(no local)	4,00
Granadas (no local)	2,80
Guanábana (local).....	7,50
Limón Común (local).....	0,90
Primofiori (no local).....	1,10
Mandarinas Otras (no local).....	0,90
Clementinas (no local)	1,20
Ortanique (no local)	0,80
Manzanas Fuji (no local)	2,00
Granny Smith (no local).....	1,80
Red Chief (no local).....	1,65
Royal Gala (no local)	1,40
Golden (no local)	1,20
Otras (no local).....	1,30
Melocotones Rojo (no local).....	3,70
Amarillos (no local)	3,40
Melones Piel de Sapo (no local)	1,65
Piel de Sapo (local).....	1,40
Galia (local)	2,50
Naranja Zumo Pequeña (local).....	0,80
Extra Pais (local)	1,00
Lane Late (no local).....	0,85
Salustiana (no local).....	1,00
Nectarinas (no local)	3,15
Nísperos (no local)	3,50
(local)	2,50
Peras Conference (no local).....	1,70
Ercoline (no local).....	1,80
Devoe (no local)	1,65
Lima (local).....	2,00
(no local)	3,80
Piña Tropical (local).....	6,50
Tropical Dulce (local)	6,00
Plátanos Extra (local).....	1,20
Primera (local).....	0,90
Segunda (local)	0,70
Tochopos Otros (local)	2,00
Pomelos (no local).....	1,30
(local)	1,30
Sandías Negras (no local).....	1,00
Negras (local)	1,20
Listada (no local).....	1,10
Listada (local)	1,30
Uva Red Globe (no local)	3,80
Otras Blancas (no local)	3,50
Papaya Cubana (local)	1,80
Híbrida (local).....	1,80
Híbrida (no local).....	1,60
Otras (local).....	1,70
Hawaiana (local).....	1,60
Guayabos (local)	2,00
Kiwi (no local)	2,85
Parchita (local).....	4,00
Pitahaya Amarilla (local).....	4,50
Arándanos (no local)	12,40
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelgas (local).....	0,45
Ajos (no local)	4,25
Pais (local).....	5,00
Albahaca (local).....	7,50
Alcachofa (local).....	5,50
Apio (local).....	2,00

(no local)	1,40
Berenjenas Moradas (local)	0,80
Bubangos (local).....	1,20
Calabacines (local)	0,50
Zucchini (local)	1,20
Redondos (local)	0,80
Calabazas (no local)	1,10
(local)	0,90
Cebollas Cebolletas (local)	1,80
Blancas (no local)	0,85
Blancas (local).....	1,00
Rojas (no local)	1,80
Rojas (local)	1,40
Cebollino (local)	10,00
Coles Repollo (local).....	0,50
Lombarda (local)	0,60
China (local).....	3,50
Coliflor (local).....	1,80
Champiñón (no local).....	2,95
(local)	3,00
Endivias (no local)	3,00
Espinacas (local).....	2,50
Espárragos Blanco (no local).....	8,50
Trigueros (no local).....	4,50
Habichuelas Redondas (local)	2,50
Coco Planas (local).....	2,50
Lechugas Batavia (local).....	0,80
Iceberg (local)	1,20
Cogollos de Tuedela (local).....	4,00
Hoja de Roble (local).....	2,10
Lollo Rosso (local)	2,10
Nabos (local)	2,00
(no local)	1,80
Colinabos (local)	2,00
Pepinos (local).....	0,60
(no local)	0,70
Perejil (local).....	4,55
Pimientos Verdes (local)	1,80
Rojo (local)	1,60
Rojo (no local)	1,80
Tipo Padrón (local)	4,50
Tipo Padrón (no local)	4,50
Amarillo (local).....	2,70
Puerros (local)	0,80
Rabanillas (local).....	1,00
Rábanos (local)	2,00
Romero (local).....	15,00
Rúcula (local)	5,60
Setas (no local).....	4,80
Tomates Pera (local)	1,30
Pera (no local)	1,00
Salsa (local)	0,80
Ensalada (local)	1,00
Ensalada (no local).....	1,20
Cherry (local).....	2,20
Cherry (no local).....	3,25
Raff (no local).....	1,90
Raff (local).....	3,50
Tamarillo (local)	2,00
Tomillo (local).....	7,50
Zanahorias Segunda (local)	1,00
Segunda (no local)	0,90
Primera (local)	2,00
Batatas Otras (local)	2,50
Otras (no local).....	1,80
Blancas (local)	2,50
Lanzarote (no local)	2,75
Yema Huevo (local)	2,40
Pimientos Otras (local)	6,00
Palmeras Secas (local)	25,00
Palmera (local)	4,00
Berros (local)	2,20
Beterrada (local).....	1,10
(no local)	2,20
Cilantro (local).....	4,90
Chayote (local)	1,00
Piña Millo Dulce (local).....	1,80
(no local)	5,70
Ñames (local)	7,00
Yuca (no local)	2,90
(local)	2,00
Pantanas (local).....	1,50
Piña de Millo (local)	3,00
Brecol (local)	3,00
(no local)	2,80
Hierba Huerto (local)	5,25
PATATAS	Euros/kg
Patatas	
Otras Blancas (local).....	1,30
Otras Blancas (no local)	1,10
Up To Date (local)	1,80
King Edward (local).....	1,60
Cara (no local).....	1,00
Cara (local).....	1,10
Rosada (local)	2,00
Negra (local)	7,00
Spunta (no local).....	1,10
Spunta (local).....	1,00
Negra Oro (local).....	6,00
Slaney (local).....	1,10
Red Cara / Druid (local).....	1,20

MERCADOS NACIONALES

Comunidad Valenciana

Precios agrarios concertados durante la semana 19, del 6 al 12 de mayo de 2024, facilitado por la Conselleria de Agricultura, Ganadería y Pesca.

CÍTRICOS	Euros/Kg	Zona
<i>(Kg/árbol, cotización más frecuente)</i>		
NARANJAS BLANCAS		
Valencia Late	0,23-0,30	Alicante
Valencia Late	0,25-0,27	Castellón
Valencia Late	0,15-0,31	Valencia
Valencia Late	0,20-0,30	L. Valencia
Valencia Midnight	0,30-0,40	Alicante
Valencia Midnight	0,26-0,33	Castellón
Valencia Midnight	0,23-0,36	Valencia
Valencia Midnight	0,25-0,40	L. Valencia
LIMÓN		
Limón Verna	0,18-0,25	Alicante
FRUTAS Euros/Kg Zona		
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
Albaricoque Temprano	0,95-1,20	Valencia
Melocotón Extratemprano	0,80-1,00	Valencia
Cereza Burlat	4,00-6,21	Alicante
Nectarina Amarilla	0,80-1,18	Valencia
Níspero Algar	1,46	Alicante
HORTALIZAS Euros/Kg Zona		
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
Acelga	0,43-0,62	Alicante
Ajo		
Tierno	2,50	Alicante
Tierno	1,76-1,98	Valencia
Apio	0,23-0,46	Alicante
Alcachofa		
Consumo Fresco	0,90-1,70	Castellón
Consumo Fresco	0,62-1,32	Valencia

Industria Corazones	0,83-1,40	Alicante
Industria Corazones	0,70-0,90	Castellón
Industria Perolas	0,20-0,21	Alicante
Industria Troceado	0,34-0,45	Alicante
Industria Troceado	0,30-0,85	Valencia
Berenjena		
Rayada	0,99-1,29	Alicante
Boniato		
Rojo	0,57-0,86	Alicante
Calabacín	0,53-0,65	Alicante
Calabacín	1,00	Castellón
Blanco	1,28-1,40	Castellón
Calabaza		
Tipo Cacahuete	0,39-0,56	Alicante
Cebolla		
Tierna	0,50-0,60	Alicante
Tierna	0,60-0,75	Castellón
Spring	0,50	Castellón
Spring	0,22-0,31	Valencia
Col		
Lombarda	0,35-0,40	Castellón
Brócoli	0,22-0,55	Alicante
Brócoli Industria	0,11-0,15	Alicante
Repollo Hoja Lisa	0,16-0,36	Alicante
Repollo Hoja Lisa	0,24-0,34	Valencia
Repollo Hoja Rizada	0,18-0,45	Alicante
Repollo Hoja Rizada	0,28-0,48	Castellón
Coliflor		
Blanca	0,49-0,90	Alicante
Blanca	0,38-0,90	Castellón

Blanca	0,33-0,54	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	1,70	Castellón
Valenciana	0,60-0,70	Castellón
Judía Boby	4,46-4,95	Alicante
Perona	4,68-5,53	Castellón
Blanca	5,95	Castellón
Ferradura	3,83-4,25	Castelló
Lechuga Romana	0,60-0,67	Alicante
Romana	0,32-0,36	Castellón
Romana	0,26-0,31	Valencia
Trocadero	0,44-1,10	Castellón
Maravilla	0,35-0,51	Castellón
Iceberg	0,47-1,00	Alicante
Little Gem	0,38-0,48	Alicante
Patata		
Blanca	0,55-0,77	Alicante
Blanca	0,55-0,75	Castellón
Blanca	0,38-0,55	Alicante
Roja	0,50-0,80	Castellón
Pepino		
Blanco	0,63-0,86	Alicante
Blanco	0,69-1,06	Castellón
Pimiento		
California Amarillo	0,80-1,41	Alicante
California Rojo	1,34-1,40	Alicante
California Verde	0,93-1,35	Alicante

Lamuyo Verde	0,70-1,32	Alicante
Lamuyo Rojo	0,90-1,47	Alicante
Dulce Italiano	0,95-1,10	Alicante
Tomate		
Acostillado	0,56-1,16	Alicante
Raff	1,06-1,30	Castellón
Daniela	0,48-0,65	Castellón
Redondo Liso	1,28-1,40	Castellón
Redondo Liso	1,00-1,58	Valencia
Valenciano	1,70-2,00	Castellón
Valenciano	1,32-2,00	Valencia
Pera	0,70-0,88	Valencia
Cherry o Cicerol	2,13	Castellón
FRUTOS SECOS Euros/Kg Zona		
<i>(Entrada descascaradora. Kilo grano s/rendimiento. Cotización más frecuente)</i>		
ALMENDRAS		
Comuna	2,85-3,20	Alicante
Comuna	2,70-3,10	Castellón
Largueta	3,45	Alicante
Marcona	4,91-5,40	Alicante
Marcona	4,80-5,05	Castellón
Plantea	2,91-3,20	Alicante
INDUSTRIALES Euros/Kg Zona		
ACEITE		
Oliva Lampante >2°	5,70-6,50	Castellón
Oliva Virgen 0,8°-2°	7,30-7,40	Castellón
Oliva Virgen Extra	7,80-8,00	Castellón
Garrofa		
Entera	0,36-0,59	Castellón

Red Cara / Druid (no local).....	1,10
Colorada Baga (local).....	6,00
Galáctica (local)	1,10
Galáctica (no local)	1,20
Rooster (local)	1,30

Mercavalencia

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 14 al 17 de mayo de 2024, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Valencia. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoque.....	2,80-2,00
Cereza.....	8,00
Fresón	2,50
Limonas	0,80
Manzana Golden	0,80
Melón Piel de Sapo	1,25
Naranja Navel	0,60
Nísperos.....	3,00-2,00
Pera Blanquilla	1,75-1,80
Sandías	0,85-0,90
HORTALIZAS Euros/kg	
Alcachofas	0,40-1,25
Lechuga	0,55
Cebolla.....	0,80
Espárragos	5,00
Judías Verdes Perona.....	4,00-3,00
Patatas Calidad.....	0,75
Primor	0,90
Pimiento Verde.....	1,80-1,50
Tomate Maduro	0,60-0,50
Verde	1,00-0,90

Lonja de Albacete

Información de los precios indicativos de los cereales en origen, del día 16 de mayo de 2024. Información de EFEAGRO.

CEREALES	Euros/Tm
ALFALFA	
Alfalfa	
Rama campo 1º	150,00
Rama campo 2º	120,00
AVENA	
Avena	
Blanca.....	257,00
Rubia	267,00
CEBADA NACIONAL	
Cebada	
Pienso –62 kg/hl.....	198,00
Pienso +62 kg/hl	204,00
CENTENO	
Centeno	201,00
GIRASOL	
Pipa	
Alto Oléico	S/C
Pipa de Girasol.....	S/C
MAÍZ NACIONAL	
Maíz sobre	
Secadero	214,00
PAJA	
Paja Empacada	S/C
TRIGO NACIONAL	
Trigo	
Duro Proté=13%.....	270,00
Duro Proté=12%	260,00
Extensible Chamorro.....	S/C

Forrajero.....	216,00
Gran Fuerza w 300	319,00
Media Fuerza w –300.....	299,00
Panificable	237,00
Triticales	210,00
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 14 de mayo 2024. Información facilitada por EFEAGRO.

CEREALES	Euros/Tm
ALFALFA	
Harina de Alfalfa	195,00
CEBADA	
Importación.....	224,00
Nacional P.E. (62-64).....	235,00
CENTENO	
Centeno	S/C
COLZA	
Importación 34/36%	365,00
GARROFA	
Harina	320,00
Troceada	346,00
REMOLACHA	
Pulpa de Remolacha	201,00
GIRASOL	
Importación 34%.....	292,00
Semillas de Girasol	407,00
Importación 28/3	220,00
MAÍZ	
DDGs de	
Maíz Importación.....	S/C
Importación	220,00
Importación CE	234,00
MIJO	
Importación.....	480,00
SOJA	
Harina	
Soja Import. 47%.....	456,00
Harina	
Soja Nacional 47%	460,00
Aceite Crudo de Soja	954,00
Salvados de Soja	170,00
SORGO	
Importación.....	S/C
TRIGO NACIONAL	
Salvado de Trigos Finos	170,00
Forrajero.....	248,00
Panificable,	
mín. 11	257,00
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	972,00

Lonja de Córdoba

Precios de la Mesa de Cítricos de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 14 de mayo de 2024. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

CÍTRICOS	Euros/Tm
Naranja	
Navel Powell, Bardfield	
y Chisslet 1º	S/O
Navel Powell, Bardfield	
y Chisslet 2º	0,19-0,22
Valenciana Delta Calidad 1º....	0,22-0,25
Valenciana Delta Calidad 2º	0,19-0,22
Midknight y Barberina 1º	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. Se deja de cotizar la naranja Navel Powell, Barfield y Chisslet de calidad 1º por falta de fruta y se cotiza la Calidad 2º. Bajada de la naranja Valencia Delta Calidad 1º y se cotiza la de calidad 2º. Repetición de la naranja Valencia Midknight y Barbereina 1º. La parte superior de las horquillas se corresponde con fruta extra. Repetición de la cotización de industria del Grupo Navel y Grupo Blanca, de las que la horquilla superior se refiere a operaciones con altos volúmenes.

La próxima sesión el martes 21 de abril de 2024.

Precios de la Mesa de Cereales de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 14 de mayo de 2024. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

CEREALES	Euros/Tm
TRIGO DURO	
Grupo 1.....	S/C
Grupo 2.....	S/C
Grupo 3.....	S/C
Grupo 4. A	S/C
Grupo 4. B	S/C
Grupo 4. C	S/C
TRIGO BLANDO	
Grupo 1.....	S/C
Grupo 2.....	S/C
Grupo 3.....	S/C
Grupo 4.....	S/C
Grupo 5.....	S/C
OTROS PRODUCTOS	
Tricale.....	S/O
Cebada	S/C

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
<i>Nota: Las calidades que no se ajusten a los tipos cotizados tendrán depreciación según mercado. Próxima sesión 14 de mayo de 2024.</i>	

Precios de la Mesa de Almendras de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 14 de mayo de 2024. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

ALMENDRAS	Euros/Tm
Floración Tardia	
Monovarietal.....	3,15
Soleta.....	3,15
Belona.....	3,15
Guara.....	3,15
Antoñeta	3,15
Constantí	3,15
Comuna Tradicional.....	3,15
Ecológica.....	5,20
<i>Nota: Escasas operaciones. Próxima sesión 28 de mayo de 2024.</i>	

Lonja de León

Información de precios agrarios orientativos, en almacén, del día 14 de mayo de 2024, fijado en la Lonja Agropecuaria de León.

CEREALES	Euros/Tm
Trigo Pienso.....	220,00
Cebada	208,00
Triticale.....	210,00
Centeno.....	184,00
Avena.....	270,00
Maíz	215,00

En la sesión de la lonja de León celebrada hoy, subida generalizada en los principales cereales, que en el caso del trigo ha sido de 8 euros en tonelada alcanzando así su nivel máximo desde el mes de enero. El principal motivo de estas últimas subidas, se encuentra en las previsiones a la baja de la futura cosecha a nivel mundial que están haciendo los analistas del sector, motivadas por diversas circunstancias climáticas en los principales países productores. Ligera bajada de la carne de vacuno en las categorías U y R, debido a la pesadez de las ventas. Los lechazos y cabritos suben 10 céntimos en kilo, puesto que las parideras han finalizado y hay poca oferta y por el contrario la demanda se incrementa este mes de mayo debido al aumento de las ventas sobre todo en el canal HORECA (hoteles, bares y restaurantes), habitual de comuniones. Se puede consultar más información en nuestra página web www.lonjadeleon.es

Lonja de Reus

Precios semanales de frutos secos, fijados hoy en la Lonja de Reus (Tarragona) del día 13 de mayo de 2024. Información fa-

cilitada por EFEAGRO.

Frutos Secos	Euros/Kg
ALMENDRA	
Guara	2,95
Comuna Ecológica	4,90
Pelona	1,80
Belona	3,05
Constantí.....	3,05
Vairo.....	3,05
Lauranne	2,95
Común	2,80
Largueta	3,95
Marcona	4,85
PIÑÓN	
Alameda.....	44,00
Castilla	44,00
AVELLANA Euros/Libra	
San	
Giovanni	1,96
Tonda	1,97
Negreta D.O.P.	2,15
Corriente	1,96
Negreta	2,13

Lonja de Salamanca

Cotizaciones de las Mesas de Cereales y Ganada de la Lonja Agropecuaria de Salamanca del día 13 de mayo de 2024. Información facilitada por la Diputación de Salamanca.

CEREALES	Euros/Tm
Trigo	
Blando	223,00
Cebada	
P. E. (+64)	214,00
Avena.....	237,00
Centeno.....	204,00
Tricale.....	210,00
Maíz, (14º)	227,00
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.....	170,00
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 13 de mayo de 2024. Información facilitada por EFEA-GRO.

Frutos Secos	Euros/Kg
--------------	----------

MERCADOS NACIONALES

ALFAFA	
Alfafa	
Empacada.....	155,00
AVENA	
Avena.....	267,00
CEBADA NACIONAL	
Cebada	205,00
CENTENO	
Centeno	197,00
COLZA	
Colza.....	S/C
GIRASOL	
Girasol.....	S/C
PAJA	
Paja	
Empacada.....	85,00
TRIGO	
Trigo Nacional	217,00

Lonja de Sevilla

Información de los precios agrarios de la Lonja de Sevilla de la sesión celebrada el día 7 de mayo 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.....	220,00
Pienso Importación	220,00
TRIGO DURO	
Grupo 1.....	296,00
Grupo 2.....	288,00
Grupo 3.....	ANEXO
Grupo 4.....	ANEXO
Triticale	
Nacional.....	214,00
Importación.....	214,00
Avena	
Importación.....	276,00
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	214,00
Nacional.....	S/O
Habas	
Nacional.....	S/O
Importación.....	350,00
Guisantes	
Nacional.....	S/O
Importación.....	S/O
Girasol	
Alto oleico +80%	410,00
Convencional	400,00
Colza.....	S/O
NOTA: Toda lai nformación de precios de esta Lonja es propiedad de la misma.	
Próxima sesión el 21 de mayo de 2024.	

Lonja de Toledo

Información de la Mesa de Cereales referida al día 16 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	236,00
CEBADA	
Pienso	
+62 kg/Hl	213,00
Pienso –62 kg/Hl	207,00
AVENA	
Rubia	S/C
Pienso	289,00
TRIGO	
Duro Pr>12	S/C
Pienso	
+72 Kg/Hl.....	238,00
Fuerza	
+300wv +14 pr	S/C
Fuerza	
-300 +12,5 pr.....	S/C
Panificable	
Pr>11, W<200	255,00
Chamorro.....	S/C
Triticale.....	226,00
Centeno	S/C
Guisante	287,00
Yeros	S/C
Garbanzo	
sin limpiar	S/C
Veza	S/C
Alfafa 1º	200,00

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 6 al 12 de mayo de 2024.

CEREALES

■ **De invierno:** **Córdoba:** La mayoría de las parcelas de **cereales de invierno** se encuentran entre grano lechoso y grano pastoso, con el grano madurando y espigas completas. En el norte de la provincia continúa la siega de los **cereales forrajeros** y posterior oreo y empacado de heno, con producciones de 10-15 materia verde/ha, un rendimiento óptimo y muy superior a los dos años anteriores debido a las abundantes lluvias de primavera. **Granada:** El estado fenológico oscila entre BBCH 41-49 (Hoja bandera) y BBCH 83-87 (Grano pastoso). En las **comarcas de Montefrío, La Vega e Iznalloz** los **trigos** más adelantados se encuentran en fase de grano pastoso, predominando las parcelas en fase de espigado-grano lechoso. Las **cebadas** están en fase de espigado-grano lechoso. Se observa la proliferación de malas hierbas como amapolas, juncias y avenas locas en las parcelas de **cereal de invierno**. **Jaén:** El estado fenológico oscila entre BBCH 59-65 (Fin de Espigado-Plena floración) y BBCH 83-87 (Grano pastoso). En la **comarca Campiña Norte** y **Campiña Sur**, el cultivo de **trigo** tiene buen desarrollo, está amarilleando, los más adelantados se encuentran en estado fenológico de grano pastoso. En **comarcas como Sierra Sur y Sierra Mágina**, los **cereales** están más retrasados, encontrándose en fase de espigado-grano lechoso. **Sevilla:** Las parcelas de **cereales** pueden verse en grano pastoso y cambiando de color, también con el grano ya maduro próximas a la recolección e incluso, puntualmente, alguna de **trigo duro o cebada** ya cosechada. Los **cereales** destinados a **forrajes** pueden verse en siega, oreo y empacado. En las parcelas más adelantadas de **quinoa** puede verse el estado de maduración de la panícula. ■ **De invierno:** **Granada:** En la **comarca de la Vega**, en municipios como **Fuente Vaqueros, Chauchina** o **Santa Fé**, los maíces se sembraron semanas atrás y en estos momentos predominan los estados fenológicos de desarrollo de las hojas verdaderas. Presentan buen estado, sin plagas hasta el momento. Se observa mucho ciclo 700 en la zona. **Sevilla:** Se realizan las labores preparatorias en la zona arrocerá. El **maíz grano** se encuentra en desarrollo vegetativo.

LEGUMINOSAS

En las parcelas de **habas** y **guisantes**, cada vez se observan más parcelas en maduración de los granos, secándose la mata en muchos casos. En zonas más adelantadas se recogen algunas parcelas. En las zonas más atrasadas se observa la fase de engorde de fruto. Según las zonas, el desarrollo de las plantaciones de **garbanzos** es muy variado, observándose desde desarrollo de tallos e iniciando la floración en las zonas más tardías; a floración, formación de vainas e incluso fructificación en las más tempranas.

TUBÉRCULOS PARA EL CONSUMO HUMANO

Cádiz: Se sigue recolectando **patata temprana** en diferentes zonas de la **comarca Costa Noroeste**, como **Sanlúcar de Barrameda-Chipiona-Conil**, entre otros municipios. Los rendimientos están siendo buenos a pesar de algunos ataques de mildiu en el ciclo del cultivo. En la provincia hay patata de media estación que se encuentra en crecimiento de brotes laterales, cubriendo las calles y regándose por aspersión. **Granada:** En la **comarca de La Vega**, se observan parcelas de **patata de media estación** en estado fenológico de crecimiento de brotes laterales, sin llegar a tocarse todavía. Se están regando por gravedad. El crecimiento es bueno, el cultivo está sano y no se observan plagas ni enfermedades reseñables. **Huelva:** En las **comarcas Condado Litoral y Condado Campiña** se observan parcelas de **patatas tempranas** en fase de engorde del tubérculo. Se están regando por aspersión en muchas parcelas y en otras secándose para recolectar próximamente. Variedades como **Spunta** son de las más empleadas. **Sevilla:** Se produce la tuberización, desbroce de la mata y cosecha de la patata temprana.

CULTIVOS INDUSTRIALES

Se da por finalizada la plantación escalonada del **tomate de industria** en **Sevilla**, en las parcelas más tempranas ya pueden verse flores y frutos. El **cultivo del algodón**, puede verse desde germinación en muchos casos a desplegando entre 4 y 6 hojas verdaderas. En **Sevilla**, se están rematando las siembras y resiembras de **algodón** y se realizan las primeras labores de regabina en las parcelas más adelantadas. En **Cádiz**, el **cultivo del algodón** ha tenido sus problemas en parcelas que van desde el **pantano de Bornos** hasta la **zona de Guadalcaén**. En **Córdoba**, las lluvias durante la época de siembra y nascencia han dificultado las primeras fases en la evolución del algodón, pero el aumento de las temperaturas de esta semana facilitará su crecimiento. En **Jaén**, el **algodón** se encuentra en fase de nascencia en las **comarcas de Campiña Norte y Sierra Morena**. No se ha abonado en fondo. La subida de temperaturas va a ayudar al desarrollo del cultivo. La fenología de la **remolacha azucarera** se encuentra entre el 60-90% del tamaño final estimado de la raíz y raíz tamaño cosecha, con buen desarrollo en general. El **cultivo del girasol** evoluciona con rapidez y puede verse en desarrollo del tallo iniciando la formación del botón floral e incluso en floración en las parcelas más adelantadas. En las zonas más tardías puede observarse el estado V2-6 (2-6 hojas verdaderas en desarrollo). En **Córdoba** la nascencia del **girasol** ha sido irregular, en una misma parcela hay zonas con las plantas asomando la inflorescencia y otras con poco desarrollo del cultivo y abundante presencia de malas hierbas. El **cultivo de la colza** se encuentra en **Sevilla** en maduración del grano y recolección, con buenas producciones en general.

FRUTALES NO CÍTRICOS

■ **Frutos secos:** **Almería:** En las plantaciones de **almendros**, se observa gran parte de las plantaciones de regadío con buen desarrollo vegetativo y frutos de tamaño definitivo. En algunas plantaciones más adelantadas ya se ha producido la lignificación del endocarpio y la formación de cotiledones. Las plantaciones de secano están algo más retrasadas. En algunas parcelas se aprecia la caída fisiológica del fruto. **Málaga:** El estado de los **almendros** oscila entre I (Fruto joven) y J (Fruto desarrollado). En la **comarca Norte**, los **almendros**, muchos de ellos en regadío, se encuentran con buena carga y con los frutos en fase de engorde. Se han dado tratamientos foliares en las últimas semanas con las parcelas labradas sin cubierta. El estado en las plantaciones de **pistachos** oscila entre I (Fruto joven) y J (Fruto desarrollado). En la **comarca Norte** los **pistachos** con goteros se encuentran en fase de engorde de frutos. No se puede decir que el cuaje haya sido bueno, observándose parcelas con casi ningún fruto.■ **Frutales de hueso y pepita:** **Huelva:** La campaña de los **melocotones** y **nectarinas** en invernaderos se está desarrollando en **zonas como Gibraleón y Cartaya**. En **nectarinas** se observan invernaderos de la **variedad Primabuzz** que se están sacando, con calibres predominantes A y B y producciones que oscilan entre 30-35 t/ha. Para **melocotones** al aire libre, se observan variedades en recolección como **Plagold**, calibres entre A y C y rendimientos entre 22-27 t/ha. La **ciruela** no ha comenzado todavía. Se han sacado algunas parcelas de **albaricoques**. **Sevilla:** Prosigue la recolección de **melocotones** y **nectarinas tempranas** con buenas producciones, aunque con calibres bajos en general. También se encuentran en recolección los **albaricoques** y las **ciruelas tempranas** en maduración, con buenos aforos de kilos.

CULTIVOS HORTÍCOLAS

■ **Protegidos:** **Almería:** Los invernaderos con cultivo de **tomate de ciclo corto** están en plena producción. Las plantaciones muestran un buen desarrollo vegetativo, obteniéndose frutos de calidad. Muchas plantaciones con ciclo de cultivo único de **pimiento** ya han finalizado, preparando los invernaderos para las futuras nuevas plantaciones. En las que aún se recolecta y están próximas a finalizar la incidencia de plagas y enfermedades es escasa. Se observa un buen desarrollo del cultivo de la **sandía** y muchas parcelas en recolección, cortándose frutos de excelente calidad. Los rendimientos obtenidos son, en general, el de una campaña normal. La demanda está creciendo y los precios se mantienen. Continúa la recolección de diferentes tipos de **melón**. Se observa un buen desarrollo vegetativo y una escasa incidencia de plagas. Una gran parte de los invernaderos con cultivo de **berenjena**, **pepino** y **calabacín** están plena recolección. Se están obteniendo frutos de buena calidad. Se observa presencia de algunas plagas, pero igualmente existe presencia de fauna auxiliar

para su control. **Huelva:** La campaña para fresco de la **fresa** está finalizando, hay poca fruta. Se está enviando producto para industria. Ha sido un año de pocos kilos. Se están abandonando parcelas que han finalizado ya el cultivo. En las plantaciones de **frambuesas**, ha dado comienzo de la nueva postura, está cotizando al alza la fruta en este periodo. Se está abonando con abonados ricos en nitrógeno y potasa para engorde de la fruta. Los rendimientos de arándanos están al alza, entrando en producción nuevas parcelas. Variedades como **Katie Blue**, con marcos 31,1x1m están comenzando a producir, con recogida entre 3-5 días para cada pasada. La producción de **moras** prosigue en la provincia de **Huelva**. Variedades como **Loch Ness** son de las más empleadas. Otra que encontramos en la **comarca del Andévalo** es la **variedad Victoria**, con buena vida útil, muy importante en este cultivo en particular y en los frutos rojos en general. ■ **Al aire libre:** **Almería:** En las parcelas de **lechuga, brócoli y coliflor** en las que ha terminado la recolección se están realizando las labores preparatorias del terreno para la próxima campaña y dejar descansar la tierra. En algunas parcelas se están realizando aportaciones de estiércol. En las plantaciones de **cultivo de sandía** al aire libre pueden verse plantaciones en diferentes estados de desarrollo. Las plantaciones se han hecho de forma escalonada y es previsible que se continúen realizando nuevas plantaciones. Las plantaciones más tardías se encuentran todavía cubiertas con tunelillos de plástico o de manta térmica, perforándose éstos para una adecuada ventilación, aunque cada vez se observan más parcelas sin protección. Las parcelas situadas en zonas cálidas que están más adelantadas tienen frutos en fase de engorde. En cuanto al cultivo de **melón** al aire libre la situación es similar, pudiendo verse plantaciones en diferentes estados de desarrollo, desde aquellas que aún siguen protegidas con tunelillos de plástico o manta térmica, a otras en las que se ha procedido a la retirada de los tunelillos de protección, encontrándose el cultivo en fase de cuajado de los frutos y las más adelantadas están iniciando el engorde. En la **comarca del Bajo Almanzora**, las plantaciones de **espárrago verde** que ha sido forzado bajo macro-túnel, siguen con un excelente crecimiento vegetativo. Se observan plantaciones con un gran desarrollo, sobrepasando la vegetación el metro de altura. En las plantaciones tempranas de **calabacín**, se continúa con la recolección, en las tardías se ha procedido a la retirada de los tunelillos de manta térmica. **Córdoba:** En las **comarcas de Campiña Baja y Alta**, ha comenzado la recolección de la **cebolla temprana**, al igual que la de **ajos chinos**, con buenas producciones en ambos casos, si bien, es pronto para dar datos de rendimientos medios. Continúa la recolección de **espárragos**, comenzando el crecimiento de las esparragueras. **Granada:** En la **comarca de La Vega**, continúa la recolección de **espárragos verdes** en muchas parcelas. Hay otras en las que el turión se encuentra empezando la fase de ramificación, sobre todo plantaciones de primer año. En la **comarca de La Vega**, ha comenzado la campaña del **ajo**. Se observan parcelas de **ajos morados** arrancados y apilados antes de su corta. Hay parcelas de **cebollas tempranas** a punto de comenzar campaña. Las **cebollas tardías grano y medio grano** se encuentran en desarrollo de hojas. **Málaga:** La campaña de **cebollas tempranas** está a punto de comenzar con parcelas que tienen la **cebolla** con el tamaño final de cosecha, aunque los calibres sean inferiores a otras campañas. La **cebolla tardía** se encuentra en fase de crecimiento de hojas, con riegos por aspersión. El estado fenológico más adelantado de los ajos es BBCH 40-49 (Desarrollo de las partes vegetales cosechables). En la **comarca Norte** se observa un buen número de parcelas de **ajos blancos** y **morados**. El cultivo se encuentra en fase de engorde del bulbo. El estado fenológico predominante de los **melones** se encuentra en BBCH 10-19 (Desarrollo de hojas). En la **comarca Norte** hay parcelas de **melón piel de sapo** en desarrollo de hojas y crecimiento de brotes. Se cultiva en fase de acolchado con manta térmica debido a las bajas temperaturas. **Sevilla:** Fructificación y desarrollo de los frutos en las plantas de **sandías tempranas**. Recolección de **zanahorias** y **remolacha de mesa**. Engorde y recolección de la **cebolla babosa** y de los **puerros**. Floración del **maíz dulce**.



CÍTRICOS

Córdoba: El estado fenológico dominante es el de caída de pétalos y fruto cuajado. Prosigue la recolección de las variedades tardías a ritmo muy lento. **Sevilla:** El estado fenológico dominante en los **cítricos** es de fruto cuajado, con buen cuaje en general, y cierre del cáliz en las parcelas más adelantadas. Prosigue la recolección a ritmo pausado con las variedades del grupo de la **Valencia Late**.

OLIVAR

Córdoba: El estado fenológico predominante se encuentra entre D2 (Despliegue de la corola) y G2 (Fruto cuajado). Las temperaturas suaves y las precipitaciones favorecen el desarrollo vegetativo y el cuajado de la trama. El **olivar** más adelantado es la **variedad Arbequina de La Campiña Baja**, que se encuentra en fase de cuajado, mientras que la **Hojiblanca** del sur de la provincia es la que menor desarrollo vegetativo presenta en la actualidad. **Granada:** El estado fenológico predominante es el D2 (Despliegue de la corola). Las más adelantadas G2 (Fruto cuajado). En las **comarcas Montefrío, Iznalloz y La Vega** el **olivo** se encuentra oscilando entre D2 (Despliegue de corola) y G1 (Caída de pétalos). Por la trama que hay se espera que la carga sea grande, se augura buena cosecha hasta el momento. El crecimiento de tallos está siendo positivo. **Jaén:** En la **comarca de La Loma y Campiña Norte**, el cultivo se encuentra en fase de floración, con parcelas en las que observamos cambio de color de la corola y otras en que comienza la caída de pétalos. En **zonas como Campiña Sur** se observan más aceitunas cuajadas. La floración está siendo positiva. En **Sierra Morena**, se observan **zonas por Los Ríos en Guarromán**, con los tallos en crecimiento vegetativo y el árbol en cambio de color de la corola. **Málaga:** El estado fenológico oscila entre D2 (Corola desplegada) y G2 (Fruto cuajado). En la **comarca Centro** se observan parcelas con los frutos recién cuajados y otras parcelas en caída de pétalos. En la **comarca Norte**, se observan los frutos recién cuajados y otras fincas en floración y marchitándose las flores. En la zona de Archidona se observan olivos con la corola desplegada cambiando el color de la corola. **Sevilla:** El estado fenológico mayoritario del **olivar** es el de fruto cuajado, con un buen cuaje en general. Hay un porcentaje de parcelas en caída de pétalos en las zonas más tardías de las sierras y algo de floración, de forma residual ya, en algunas parcelas de las zonas más frías.

VIÑEDO

Cádiz: El estado del cultivo predominante oscila entre K (Grano tamaño guisante) e I (Floración). En la **comarca de La Campiña de Cádiz y Costa Noroeste**, el **viñedo** se encuentra formando el racimo. Se espera un 30% más de producción este año, hay más racimos y tienen buen estado. Hay parcelas que se están castrando.

<i>Precios tonelada a granel s/rendimientos</i>	
Troceada Integral,	
disp. orig.	220,00-255,00
Troceada sin Harina	
disponible origen	280,00-340,00
Troceado Fino,	
disp. origen	260,00-285,00
Garrofin,	
disp. origen	3.300,00-3.400,00
LEGUMBRES Euros/Tm	
<i>Disponible origen</i>	
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
<i>Precios por tonelada, mercancía envasada.</i>	
FRUTOS SECOS Euros/Tm	
CACAHUETE CÁSCARA	
Chino 9/11, disponible origen.....	2.600,00
Chino 11/13, disponible origen.....	2.500,00
CACAHUETE MONDADO	
Mondado Jumbo Americano 38/42	
disponible Valencia	2.350,00
Mondado Origen Argentina 38/42	
disponible Valencia	2.300,00
ALMENDRA EN GRANO CON PIEL	
Marcona 14/16 mm, Valencia	10.500,00
Largueta 13/14 mm, Valencia	8.100,00
<i>Precios tonelada, mercancía envasada.</i>	
(Pocas operaciones)	
Marcona prop, Valencia.....	S/O
Largueta +++ prop, Valencia.....	S/O
Comuna prop, Valencia	7.500,00
Belona prop, Valencia.....	S/O
Comuna ecológica, Valencia.....	S/O
ALMENDRA REPELADA	
Comuna, sobre 14 mm,	
disponible Valencia	7.400,00
PATATAS Euros/Tm	
Lavada Nueva,	
origen España, disp. Val.....	600,00
origen Francia	780,00
Agria origen España.....	660,00
Roja, origen España, disp. Val.....	600,00
Nueva, disp. Valencia.....	800,00
Elodie, Monalisa y Similares	
disp. Valencia	540,00
<i>Precios s/origen y calidad, envas. en 25 kgs.</i>	
CEBOLLAS Euros/Tm	
Variedad Sprin, disponible origen	
pocas operaciones	
calibres 1 al 6, en campo	
450,00-680,00	

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

LEGISLACIÓN

El MAPA convoca ayudas al asesoramiento para la digitalización del sector agroalimentario y forestal

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA), a través del Fondo Español de Garantía Agraria (FEGA), ha publicado hoy en el Boletín Oficial del Estado (BOE) la convocatoria de ayudas para servicios de asesoramiento destinados a la digitalización del sector agroalimentario y forestal, con un presupuesto total de tres millones de euros, repartidos en dos anualidades. Estas ayudas, en el marco del Plan Estratégico

de la Política Agraria Común 2023-2027, apoyan el uso de los servicios de asesoramiento para la transformación digital de las empresas y profesionales del sector agrario y forestal con el objetivo de mejorar sus resultados económicos, sociales y medioambientales, impulsar el respeto con el medio ambiente y mejorar la capacidad de adaptación de las explotaciones agrarias e inversiones. Estas ayudas se consideran parte esencial de

las políticas para reforzar el Sistema de Conocimiento e Innovación en Agricultura (SCIA, o AKIS por sus siglas en inglés). Mediante la creación de servicios de asesoramiento en digitalización, se espera que las entidades beneficiarias puedan crear plataformas digitales que les permitan prestar asesoramientos de calidad al sector. El programa para la prestación del asesoramiento en digitalización asegurará la gratuidad del mis-

mo a la cooperativa, pyme, o profesional interesado. Estas ayudas pueden destinarse a facilitar al usuario la implementación del Cuaderno Digital de Explotación Agraria (CUE). Podrán solicitar las subvenciones de esta convocatoria entidades de titularidad privada sin ánimo de lucro y de economía social. En ambos casos, deberán de tener un ámbito nacional o supraautonómico y una vincu-

lación con el sector agroalimentario o forestal. En ningún caso se superarán los 200.000 euros por beneficiario para el programa IV de creación de servicios de asesoramiento en digitalización. Para el programa III, que consiste en la prestación gratuita de asesoramiento para la digitalización, se establecen ciertos límites por asesoramiento unitario especificados en el apartado quinto de la convocatoria.

La sostenibilidad, centro de la estrategia de VIP-Val Venosta

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN. En el centro de cada objetivo, proyecto, estrategia y acción de VIP está la sostenibilidad. En la Asociación de Cooperativas Hortofrutícolas de Val Venosta no se toma ninguna decisión, ni se emprende ninguna acción sin evaluar cuidadosamente su impacto medioambiental.

Acciones como el riego por goteo, la autoproducción de energía mediante paneles fotovoltaicos, el cálculo de la huella ecológica o la polinización con abejas, que son muchas y eficientes, y un complemento del trabajo diario de la fuente original de sostenibilidad de VIP: los productores del Consorcio. Productores que fueron pioneros en adoptar el sistema de agricultura integrada junto con los agricultores de VOG, el principal proveedor de manzanas ecológicas de Europa desde hace 25 años.

El desarrollo sostenible de VIP se manifiesta también en su decisión de crear una figura exclusiva dedicada dentro del equipo a estas acciones y convertirla en un *trait d'union* entre todos los departamentos de la empresa. Así es nace en el equipo VIP la función de “Responsable de Sostenibilidad”, que actualmente desempeña Viktoria Alber, que dada mes reúne a los responsables de los distintos departamentos (calidad, producción, ventas, compras y marketing) para hacer balance de la ejecución de los proyectos de sostenibilidad emprendidos y de la puesta en marcha de otros nuevos.

La interacción de Alber con los distintos jefes de departamento implicados en reuniones específicas ha dado lugar a un verdadero “equipo de sostenibilidad”, que en los últimos años ha desarrollado múltiples proyectos en estrecha colaboración con productores y cooperativas. Proyectos como el aumento del porcentaje de riego de los manzanares mediante sistemas de riego por goteo —con el objetivo de aumentar del 58% actual al 80%



La sostenibilidad se ha convertido en el eje de las estrategias del consorcio. /VIP

en 2026— hasta el aumento de la cuota de energía autoproducida mediante paneles fotovoltaicos instalados en las cooperativas del Consorcio —que han aumentado un 12% en los últimos tres años— y el cálculo de la huella ecológica de la producción de cada manzana, con la recogida y el tratamiento de los datos de cada cooperativa y la declaración de las medidas ecológicas aplicadas en un periodo determinado.

El desperdicio cero de alimentos también es una cuestión clave para VIP y sus productores. Hace más de 50 años, la industria frutícola del Tirol del Sur fundó su propia organización de productores para la transformación de manzanas industriales. En ella, la fruta que no cumple los requisitos del mercado en cuanto a color y tamaño se transforman en concentrado, zumo de manzana o puré, con el fin de minimizar los residuos y, al mismo tiempo, garantizar la creación de valor para los productores.

Otra de las interesantes iniciativas del equipo ha sido la creación del llamado “Pastizal de las abejas” en Monte Sole (Laces), en el que colaboraron estrechamente los cultivadores de manzanas VIP y los apicultores del valle. El proyecto duró tres años, con la plantación de miles de pequeños árboles

y arbustos de no menos de 22 especies diferentes, todas ellas “aptas para las abejas”, que les permiten encontrar polen y néctar para llenar el periodo entre la floración de los manzanos.

Igualmente importante para VIP es la sostenibilidad social en el que desempeña un papel importante el apoyo a asociaciones deportivas locales de aficionados, el grupo deportivo para discapacitados del Tirol del Sur y diversos proyectos recreativos en todo el valle. La última acción ha sido la inauguración en el municipio de Parcines (BZ) del “sendero interactivo de la naturaleza de la manzana”, en colaboración con la asociación local de turismo.

Identificar a una persona que tenga una visión de conjunto de las iniciativas y pueda dedicarse exclusivamente a ellas fue un valor añadido. “Los proyectos de sostenibilidad se establecen de forma concertada en reuniones periódicas, luego los llevo a cabo yo”, afirma la responsable de sostenibilidad, Viktoria Alber, quien inmediatamente puntualiza que “es esencial que cada directivo esté presente y aporte su contribución personal. En VIP, la sostenibilidad, como cualquier logro, procede del trabajo en equipo”.



Imagen de la jornada de Fedemco, en el marco de la feria de FIMMA-Maderalia, en la que presentaron la marca europea de certificación Ecowoox®. / FEDEMCO

Fedemco presenta Ecowoox® la primera marca europea de certificación para envases de madera

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN. Fedemco, representante del sector del envase de madera español ha organizado una interesante jornada en el marco de la Feria de FIMMA- Maderalia junto con los fabricantes de su material, tablero de fibra, y la experiencia en certificaciones de AIDIMME, presentando la marca europea de certificación Ecowoox® que acredita el ecodiseño y la reciclabilidad de los envases de madera.

Artur Vélez, vicepresidente de Fedemco y Emilio J. Pérez, director de la federación han presentado el proceso desarrollado desde la industria de envase española para llegar a la obtención de la marca europea de certificación Ecowoox®, que en estos momentos aspira a su internacionlaización.

Los envases de madera, tanto los elaborados con madera sólida, tableros de fibra, contrachapado o mezcla de varios, son reciclables por completo, pero hasta la fecha no se disponía de certificación que garantizase dicha reciclabilidad y la diera a conocer, no sólo a toda la cadena de valor del envase (proveedores, fabricantes, envasadores, distribuidores), sino también al ciudadano y al poseedor final del envase (recuperadores y recicladores). Es importante recordar que los envases de madera domésticos se deben depositar en el contenedor amarillo por el consumidor final. Desde la Asociación Ibérica de Tableros (Anfta), su secretaria general, Genoveva Canals, ha introducido la importancia de un uso en cascada de la madera para un aprovechamiento más eficiente de un recurso tan interesante en materia de cambio climático como la madera. En este contexto los envases de madera se reciclan en otros tipos de tableros como los de partículas lo que redunda en la circularidad de la cadena de valor de toda la industria del envase.

Además, los tableros actúan como sumideros naturales de carbono, ya que su uso en mobiliario o en envases permite fijar en el largo plazo el CO2 capturado por los árboles que dieron lugar a la madera que se usó como materia prima para su fabricación.

Finalmente, desde Aidimme, Francisco Blasco, responsable del departamento de tecnologías y análisis Químico, ha contado los pormenores técnicos del desarrollo de Ecowoox® como marca europea de certificación de acuerdo con normativas europeas de envases su recuperación, reducción en origen y reciclaje (UNE-EN 13427, UNE-EN 13428, UNE-EN 13429, UNE-EN 13430 y UNE-EN 13431).

La certificación Ecowoox® se ha diseñado con el objetivo de cumplir los requisitos del Real Decreto 1055/2022 de envases y residuos de envases y las obligaciones del PPWR recientemente aprobado por el Parlamento Europeo, por el cual los fabricantes deben acreditar a los envasadores que cumplen los requisitos básicos sobre la fabricación y composición de los envases reciclables. Una caja o envase Ecowoox® es mono-material. Todo es madera, a excepción de conectores metálicos fácilmente separados por imantación, y algunos envases ni siquiera precisan partes metálicas porque se montan ensamblado sólo madera. Además, tienen la mínima cantidad de madera necesaria para cumplir su función. Lo que reduce también la cantidad de materia prima necesaria para fabricar cada pieza.

Finalmente, la jornada ha sido clausurada por Felipe Carrasco, secretario autonómico de Industria de la Generalitat Valenciana, que ha puesto en valor la ayuda pública concedida a Ecowoox® y la importancia de la colaboración público-privada para transitar hacia una economía circular.

Asaja Alicante reúne a 300 jóvenes agricultores en la II Jornada Joven + Mujer

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN. La Ciudad de la Luz de Alicante acogió el pasado 16 de mayo, con un gran éxito de participación, la II edición de la Jornada Asaja Joven+Mujer. Alrededor de 300 jóvenes relacionados con la agricultura y la ganadería han podido conocer de primera casos de éxito inspiradores, herramientas de optimización y digitalización de su negocio, ayudas e incentivos, así como asistir a las conclusiones de una mesa de debate sobre “Agricul-

tura Joven: Retos y Oportunidades”, con un panel de expertos que han alzado la voz ante las trabas burocráticas de Bruselas y el Gobierno, pero también han marcado las líneas a seguir hacia un sector agrario competitivo, sostenible y abierto hacia la digitalización, una herramienta fundamental para mejorar la tan ansiada rentabilidad.

Después de seis años, Asaja Alicante ha llevado a cabo esta segunda edición a pesar de los graves problemas a los que se



Carlos Mazón fue el encargado de clausurar la II Jornada Joven + Mujer. / AA

enfrenta el campo, “una crisis estructural sin precedentes” que se ha podido ver con las numerosas protestas y tractoradas. Sin embargo, ha asegurado estar absolutamente compro-

metida con fomentar el relevo generacional. “Las asociaciones agrarias tenemos el deber de impulsar la incorporación de jóvenes y mujeres al sector, debemos informar e incentivar

la formación para apoyar la transición del agricultor tradicional en empresario agrícola, es decir, en un profesional que no solo conozca el campo sino también sepa cómo y dónde va a comercializar sus productos optimizando cada uno de los procesos”, declaraba José Vicente Andreu, presidente de Asaja Alicante,

El apoyo de la Generalitat Valenciana, con el mensaje del presidente Carlos Mazón para clausurar las jornadas, ha sido el broche final para enseñarle a toda la provincia que la agricultura y la ganadería son profesiones que merecen la pena y que tienen futuro.

“Es un seguro de vida que Asaja esté en el campo alicantino”, afirmaba Mazón.

Greenfog-AS tecnología verde contra las reclamaciones

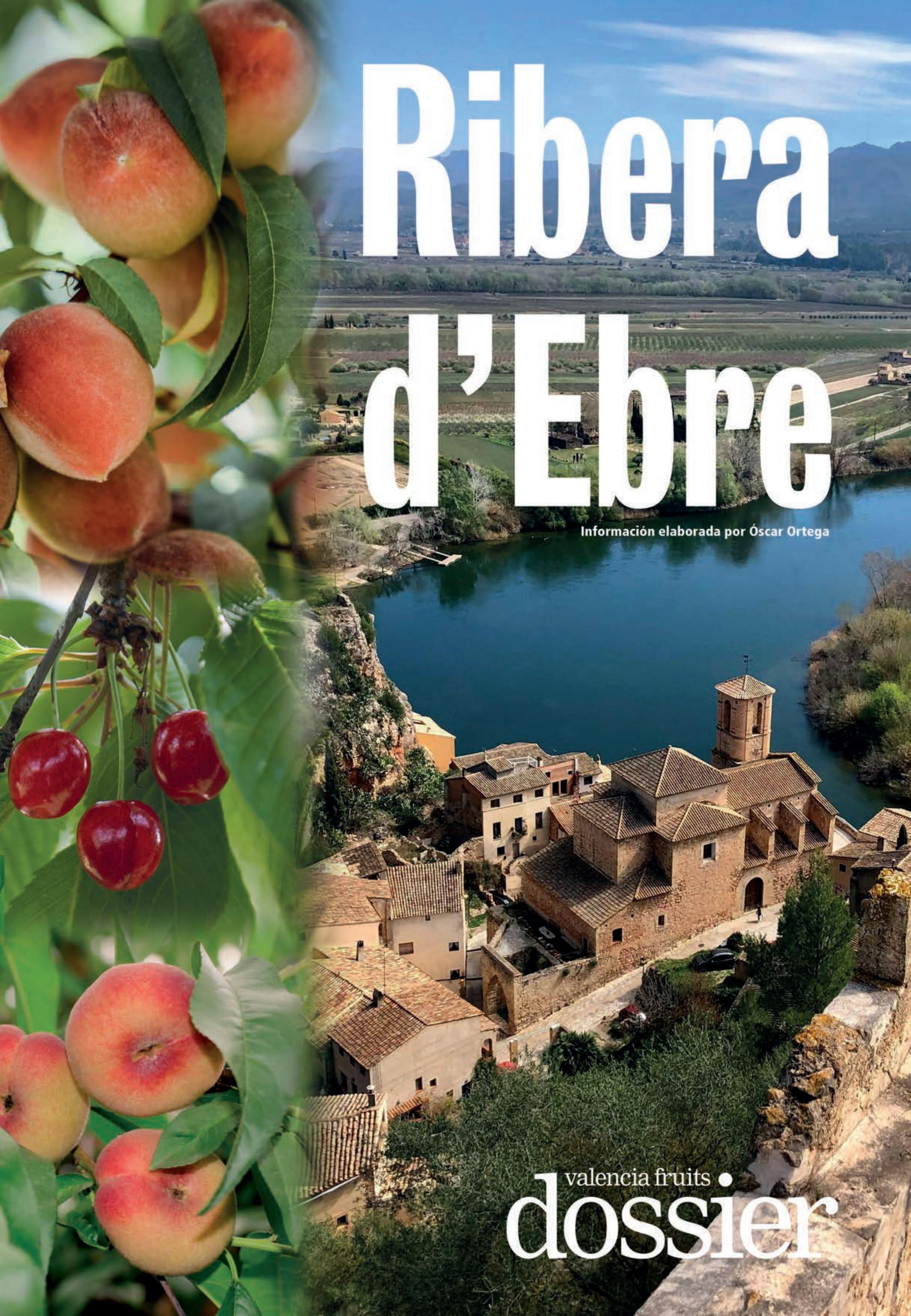
GREENFOG-AS, tratamiento fumígeno “cero residuos” de amplio espectro fungicida y desinfectante para FyH.

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



www.citrosol.com





Ribera d'Ebre

Información elaborada por Óscar Ortega

valencia fruits •
dossier

La fruta de hueso es un sector estratégico en la Ribera d'Ebre

Un porcentaje importante de la actividad socioeconómica de esta comarca de Tarragona gira alrededor de la fruta dulce, donde juegan un papel importante los productores y las cooperativas

El agroalimentario es uno de los sectores esenciales para el futuro de la comarca de Ribera d'Ebre. De hecho, resulta clave para la diversificación económica y la creación de ocupación y empleo en esta comarca. Y dentro de este amplio y variado sector cobra una importancia máxima la actividad relacionada con el cultivo de fruta de hueso.

La fruta de hueso en esta comarca es un sector considerado estratégico por la ocupación y la creación de empleo y la facturación que genera esta actividad. Los cultivos con más presencia en la Ribera d'Ebre son el melocotón, la nectarina, el albaricoque y la cereza. La fruta dulce, juntamente con el vino, el aceite y la fruta seca, han sido los principales sustentadores del sector agrícola en esta zona.

Desde hace unos años la superficie de melocotón y nectarina ha disminuido debido fundamentalmente a dos problemas: el virus de la Sharka y los precios del mercado. Por ello, los agricultores buscan alternativas productivas que sean atractivas para el mercado, bien reconvirtiendo los campos a cultivos que necesitan menos mano de obra, como el olivo o el almendro, que son producciones más mecanizadas, o probando otros cultivos que sean parecidos en cuanto a rentabilidad, como los kiwis.

Por otra parte, el cultivo de la cereza ha incrementado su superficie en los últimos años, posicionando a la Ribera d'Ebre como la primera comarca productora de Cataluña de esta fruta. Destacar que el cultivo de la cereza está atrayendo a gente joven a incorporarse a la actividad agrícola y a la innovación de las variedades, para adelantar la campaña de recolección y mejorar la calidad.

Con respecto a la ocupación, el número de personas empleadas asciende de forma considerable cuando se inicia la campaña de recolección de la fruta dulce ya que se necesita mucha mano de obra. La problemática es que no es una contratación estable en el tiempo, puesto que



El melocotón, la nectarina, el albaricoque y la cereza son los cultivos principales de fruta dulce de Ribera d'Ebre. / ARCHIVO

la recolección tiene una duración de pocos meses.

■ ALTERNATIVAS PRODUCTIVAS

El Consell Comarcal de Ribera d'Ebre (CCRE) cuenta con un programa de diversificación económica, el Ribera d'Ebre Viva, que crea sinergias entre el sector público y las empresas de la comarca, de las que han surgido varias iniciativas prometedoras, muchas de ellas en el sector agroalimentario.

En el año 2019 el CCRE impulsó el estudio de análisis de mercado de alternativas productivas para la diversificación de cultivos del sector de la fruta dulce en la comarca de la Ribera d'Ebre. La principal conclusión fue que cereza, kiwi y almendra son los tres cultivos que podrían plantarse en la zona de la Ribera d'Ebre de manera competitiva y que pueden considerarse atractivos a nivel comercial.

En este estudio se analizaron más de 30 cultivos para descubrir qué se podría plantar en la comarca de la Ribera d'Ebre, producciones que también fueran capaces de sustituir a aquella fruta de hueso que pudiera verse afectada por el virus Sharka y,

Los agricultores buscan alternativas productivas que sean atractivas para el mercado

El cultivo de la cereza ha incrementado su superficie en la comarca en los últimos años

De Ribera d'Ebre Viva han surgido iniciativas prometedoras del sector agroalimentario

La generación de empleo asciende de forma considerable cuando se inicia la campaña

al mismo tiempo, ser atractivas para su distribución por el territorio nacional y Europa. Gracias a este proyecto, las primeras pruebas piloto de plantaciones de kiwi ya están en marcha para seguir su evolución con el objetivo de estudiar la adaptabilidad del cultivo a las características de esta comarca y analizar su viabilidad económica.

La introducción de plantaciones de kiwi en la zona es una de las propuestas del plan de diversificación de cultivos que promueve el Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural de la Generalitat de Catalunya, y que surge del trabajo realizado por el Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre dentro del proyecto Ribera

d'Ebre VIVA, junto con la representación del sector frutícola de la comarca. Este proyecto está financiado por el Servei Públic d'Ocupació de la Generalitat de Catalunya.

La diversificación de cultivo es un camino para que los productores y agricultores puedan, de alguna manera, rentabilizar su esfuerzo y minimizar los riesgos. Algunos productores también han optado por cultivos de hortalizas en invierno como alcachofas y "calçots".

■ DEGUSTA RIBERA D'EBRE

En la Ribera d'Ebre conviven dos tipos de realidades empresariales diferentes: los pequeños agricultores y las cooperativas agrícolas. Estas últimas aglutinan la mayor parte de las personas que tienen cultivos en la comarca, y pocas de ellas se dedican exclusivamente a la agricultura. Para la mayoría constituye una segunda actividad.

La comarca de la Ribera d'Ebre, volviendo a los productos, cuenta con una variada cesta de productos agroalimentarios de alta calidad: fruta dulce; aceite y olivas; vino, cervezas y licores; carnes y embutidos; quesos y derivados lácticos; miel; pastissots, capsets y dulces a base de almendra y frutos; azafrán... Un amplio surtido de alimentos cultivados y elaborados en unas tierras ricas bañadas por las caudalosas aguas del Ebro cuando entra en Cataluña. El río y un clima propicio brindan la posibilidad de obtener y ofrecer una gran variedad de productos de alta calidad.

Para identificar aquellos productos que se producen y elaboran en los pueblos de esta comarca y, así, conseguir mayor visibilidad, y potenciar su venta de proximidad, se creó Degusta Ribera d'Ebre.

Un ejemplo más del proyecto Ribera d'Ebre Viva, donde la colaboración entre las empresas y la administración pública es clave para desarrollar actividades que realmente causen un impacto positivo en sus negocios y en el propio territorio, fomentando de esta forma sinergias conjuntas.

Gozalbo

38

aniversario de Gozalbo en Miravet

www.gozalbo.com

■ Girona. Tel.: 972 24 07 11

■ Ribera d'Ebre • Miravet. Tel.: 977 40 71 51

JOSEP MARÍA GONZÁLEZ / Gerente de Flor de Camp

“Ribera d'Ebre disfruta de unas condiciones ideales para cultivar fruta de hueso”

Josep María González, gerente de Flor de Camp, considera que la comarca de la Ribera d'Ebre ofrece el marco idóneo para el cultivo de diferentes frutas de hueso. Unas condiciones que proporcionan producciones de excelente calidad y brindan una precocidad muy bien valorada en los mercados frente a otras zonas productoras. Además, la firma, en una estrategia de diversificación, apuesta por el cultivo y la comercialización de “calçots” en invierno.

Valencia Fruits. Recientemente ha terminado la temporada de “calçots”, ¿qué representa este producto para la compañía?

Josep María González. En invierno apostamos por el cultivo y la comercialización de “calçots”. De esta manera diversificamos el cultivo y no sólo nos dedicamos a la producción de fruta de hueso.

En un principio, el destino de nuestra producción era el mercado de proximidad aunque en estos últimos años la demanda está creciendo fuera del ámbito local, llegando a países de Europa.

El tradicional “calçot” es un producto muy popular y arraigado en Cataluña. Las famosas “calçotadas”, con gran potencial culinario, han ido ganando peso específico entre la población y la restauración.

VF. Y con la llegada del buen tiempo, también llega la campaña frutera. ¿En qué tipo de producciones de fruta de hueso se centra la firma?

JMG. En Flor de Camp nos decantamos por cultivar las variedades que mejor se adaptan a las condiciones agroclimáticas de la Ribera d'Ebre. Unas condiciones que proporcionan fruta



Josep María González, gerente de Flor de Camp. / ÓSCAR ORTEGA

de hueso de excelente calidad y brindan una precocidad muy bien valorada en los mercados frente a otras zonas productoras de fruta de hueso.

Nosotros nos centramos principalmente en el cultivo de

nectarina de carne amarilla y paraguay de carne blanca y, en menor volumen, albaricoque y melocotón.

VF. Aunque la empresa Flor de Camp es joven, cuenta con cinco años de trayectoria, usted es un

Proyecto de vida

Más de veinte años compartiendo labores y conocimientos agrícolas al lado de su padre, Antonio, abarcando desde pisar el campo para controlar el desarrollo del frutal hasta el funcionamiento de la central frutícola, pasando por la planificación de todo el trabajo “proporciona un bagaje de valor incalculable”, medita Josep María González.

De alguna manera Flor de Camp representa esa transmisión de conocimientos y valores de una generación a otra. ■

joven veterano de la agricultura de fruta de hueso...

JMG. En pocas palabras, Flor de Camp es un proyecto vital que recoge y continúa el conocimiento y experiencia

acumulados durante más de veinte años junto a mi padre en el cultivo y la comercialización de fruta de hueso de Ribera d'Ebre. Este cúmulo de aprendizaje, junto con formación agrícola, y contar con un gran equipo nos permite afrontar el futuro con garantías.

VF. Bajo la visión de Flor de Camp, ¿con qué perspectivas se presenta esta campaña de fruta de hueso?

JMG. Como he comentado en anteriores entrevistas, la excelente calidad de fruta de hueso de la Ribera d'Ebre está asegurada; en caso contrario, no tendría cabida en ningún mercado.

Deseamos, y esperamos, que la campaña se desarrolle de forma positiva para el agricultor; para ello, también deseamos, y esperamos, que la fruta alcance un precio óptimo, cubriendo los costes de producción.

VF. Sigamos con el mercado, ¿cuáles son los principales destinos para la fruta que comercializa la compañía?

JMG. El principal destino de nuestro volumen de producción de fruta de hueso es el mercado interior y, en clave exportadora, países de Europa como Bélgica, Alemania, Italia y Holanda.

Un factor común en todos los mercados en los que comercializamos es la valoración positiva de nuestra fruta de hueso por sus condiciones organolépticas.

VF. En cuanto a objetivos, ¿qué puede destacar?

JMG. Seguimos en la misma línea desde que iniciamos el proyecto de Flor de Camp. Buenas prácticas sostenibles, búsqueda de variedades que se adapten a las características agroclimáticas de la comarca, la satisfacción del consumidor —los auténticos protagonistas de todo el proceso de la fruta—, estos son algunos de nuestros objetivos.

Y en el plano comercial, seguir trabajando para mantener el buen posicionamiento de la marca Flor de Camp en el mercado.

Grup Fruiter
Benissanet / Catalunya / España
l'evolució

Ctra. Móra d'Ebre, s/n
43747 BENISSANET (Tarragona)
Tel.: 977 40 75 16 • Fax: 977 40 71 33
E-mail: info@grupfruiter.com
www.grupfruiter.com

RIBERA D'EBRE
VIU UNA TERRA-
DERIU

Descobreix la Ribera d'Ebre a: turismeriberaebre.org

Consell Comarcal Ribera d'Ebre

ribera d'ebre

anav
anav

ANDREU Y ENRIC MINISTRAL / Gerentes de Fruites Gozalbo
LI DOMÈNECH / Directora comercial de Fruites Gozalbo

“Poder dar un buen servicio y una buena calidad nos hace diferentes”

Andreu y Enric Ministral y Li Domènech, gerentes y directora comercial de Fruites Gozalbo, repasan diversos aspectos de la producción de fruta de hueso en la comarca de la Ribera d'Ebre, analizan su oferta de marcas propias y sus retos para este año. En este sentido, el objetivo principal para la compañía en el ejercicio 2024 es seguir ofreciendo un buen servicio y una buena calidad para diferenciarse y, de esta forma, consolidar ventas, clientes y proveedores.

Valencia Fruits. Cuentan con producción propia en la comarca de la Ribera d'Ebre, en concreto en la localidad de Miravet. ¿Qué frutas cultivan y qué periodo de comercialización alcanza?

Andreu Ministral. Nuestra producción en la Ribera d'Ebre abarca fruta de hueso: cerezas, albaricoques, melocotones y paraguayos, siendo las dos primeras las frutas que alcanzan un mayor volumen de producción.

En cuanto al periodo que abarca la campaña, recolectamos desde mayo hasta septiembre, ampliando la producción cada año con distintas variedades.

VF. Siguiendo a pie de campo, ¿han notado efectos derivados de la sequía? ¿Qué medidas han tomado?

Enric Ministral. En nuestro caso concreto no hemos sufrido afectaciones derivadas de la sequía. Por suerte la comarca de la Ribera d'Ebre está regada por el río Ebro y en ningún momento hemos tenido escasez de agua para regar.

VF. ¿Qué perspectivas tienen para la presente campaña de fruta de hueso de Ribera d'Ebre? ¿Cómo se está comportando la climatología hasta el momento?

Li Domènech. Este año las lluvias de hace unos quince días



Li Domènech, directora comercial de Fruites Gozalbo. / ÓSCAR ORTEGA

(entre finales de abril y principios de mayo) han estropeado un poco las cerezas tempranas, aunque para el resto de fruta se presenta un buen año en cantidad y calidad, sobre todo en todas las variedades de albaricoque.

VF. En su oferta, ¿qué valor representa esta producción ribereña?

AM. Para Fruites Gozalbo la producción de fruta de la Ribera d'Ebre tiene mucha importancia,

puesto que siempre ha sido una zona temprana y ha dado paso al inicio a la temporada de fruta de hueso.

VF. ¿Qué representa para Fruites Gozalbo la central frutícola de Miravet?

EM. Son casi cuarenta años de nuestra apuesta por la central frutícola de Miravet. Y seguimos manteniendo esta apuesta e invirtiendo en obtener las mejores variedades de fruta de la comar-



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



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

“Intentamos ampliar la producción de fruta de hueso de Ribera d'Ebre cada año”

ca de la Ribera d'Ebre gracias a la extraordinaria labor de los agricultores, que conocen perfectamente las condiciones agroclimáticas de esta zona, ideales para el cultivo de fruta de hueso temprana.

VF. ¿Qué objetivos se plantea para este ejercicio 2024?

LD. 2024 es un año para consolidar ventas, clientes y proveedores porque para Fruites Gozalbo poder dar un buen servicio y una buena calidad nos hace diferentes.

VF. ¿Qué novedades e inversiones ha realizado la compañía para seguir siendo competitiva y satisfacer las necesidades de sus clientes?

AM. Hemos climatizado todas nuestras centrales de producción; de esta manera conseguimos no romper nunca la cadena de frío de nuestros productos desde el campo hasta las instalaciones de nuestros clientes.

“Para Fruites Gozalbo 2024 es un año para consolidar ventas, clientes y proveedores”

VF. También cuentan con marcas propias. ¿Qué productos ofrecen y por qué realizan esta apuesta por la marca propia?

EM. En la medida de nuestras posibilidades cada año incorporamos productos con nuestra marca propia. Este reto implica realizar un mejor seguimiento del producto hasta obtener una mercancía perfecta de forma y en sabor. Hoy en día ya comercializamos cerezas, albaricoques, melocotones, naranjas, mandarinas, fresas y arándanos con marca propia, y este año incorporamos cuatro variedades de tomate de ensalada cultivadas en verano por la comarca del Maresme de Barcelona con un sabor extraordinario.

VF. ¿Qué mensaje lanzarían para concluir?

LD. Debemos trabajar sin descanso para producir fruta de la máxima calidad, pues España es una tierra privilegiada en producción para toda Europa.



Juan Nierga, comercial de exóticos de Fruites Gozalbo. / ÓO



Producción
y comercialización
de fruta de hueso
y calçots

info@flordecamp.com
633 867 556



Calçots
Flor de Camp
RIBERA D'EBRE



Algunos ejemplos de envases de cartón de Pampols Packaging Integral. / PAMPOLS



Pampols ofrece soluciones de envases y embalajes para cerezas. / PAMPOLS

Pampols ofrece envases de fruta atractivos, sostenibles y que favorezcan su preservación

Francesc Pàmpols, director de Pampols Packaging Integral, analiza las soluciones de packaging y servicios que ofrece la compañía

Bajo la experiencia que atesora la firma Pampols Packaging Integral, con casi cuarenta años en el sector de los envases y embalajes de fruta y hortaliza, Francesc Pàmpols, su director general, opina que “en líneas generales, los clientes piden envases más sostenibles, económicos, de calidad y que favorezcan la preservación de la fruta”.

Algunos ejemplos de esta demanda se encuentran en los envases para la fruta de hueso cultivada en la comarca de la Ribera d'Ebre, aunque cada envase se adapta a las características intrínsecas de la propia fruta y las preferencias del cliente.

Por ejemplo, en el caso de los envases diseñado para cerezas, las soluciones de packaging son muy variables, dependiendo del tipo de mercado de su destino y de su tiempo transcurrido desde la cosecha y envasado hasta la comercialización en el punto de venta.

Cestas de cartón (con certificado FSC®) cerradas con flowpack o barquetas termoselladas fabricadas con menos plástico o con rPET son muy demandadas actualmente por los supermercados. En este sentido, el director general de Pampols Packaging Integral explica que “para proteger las cerezas durante el transporte y la exposición en cajas servimos cubres de malla o elásticos, que pueden personalizarse, y para la exportación de este fruto, los clientes optan por bolsas de atmósfera modificada”.

Sobre la nectarina y el melocotón, frutas de hueso que alcanzan gran volumen de producción en la comarca de la Ribera d'Ebre, Francesc Pàmpols comenta que suelen “servir muchos alvéolos, tanto de celulosa como de rPET, y cestas en kraft, que ofrecen un sinfín de posibilidades de personalización”.

■ CERTIFICADOS DE CALIDAD

Los envases alimentarios cobran mayor protagonismo en un sector cada vez más exigente y con una normativa más estricta, sobre todo en lo que se refiere a los envases plásticos. En esta dirección y con el obje-

“Las soluciones de packaging son muy diversas para presentar la fruta de hueso”

“Nuestros certificados garantizan que seguimos protocolos de calidad muy exigentes”

tivo de poder ofrecer un valor añadido a sus clientes, la firma Pampols prioriza disponer de certificados calidad que avalen su forma de trabajar. Este año 2024, la compañía ha obtenido la BRC Packaging Materials, que garantiza la seguridad alimen-



Imagen del cierre de bandejas de cartón con solapas, uno de los procesos más automatizados. / PAMPOLS

taria de los envases de cartón que fabrica. Este sello se suma a los que ya tenía la firma: la BRC Storage & Distribution, las ISO 9001 y 14001, IFS Logistics y FSC Cadena de Custodia.

“Disponer de certificaciones conlleva mucho esfuerzo, pero

es una garantía hacia nuestros clientes, avala nuestra forma de trabajar y nos guía para seguir mejorando día a día”, subraya Francesc Pàmpols.

■ AUTOMATIZACIÓN

Ofrecer soluciones para auto-

matizar los procesos de envasado y embalaje de los alimentos hortofrutícolas es otra línea de negocio fundamental de esta firma.

La automatización en las centrales hortofrutícolas permite incrementar la eficiencia, reducir costes, aumentar la calidad y mejorar la presentación de los productos. Equipos de triaje, pesado, enmallado o de cierre son algunos de los módulos que más instala Pampols Packaging Integral en las centrales hortofrutícolas para optimizar el proceso de envasado.

Aunque automatizar toda una central hortofrutícola requiere una gran inversión económica, “un aspecto muy positivo es que la automatización se puede implantar por fases”, apunta Francesc Pàmpols.

La compañía ofrece a sus clientes un servicio integral. Y en este sentido, Pampols Packaging Integral impulsa los contratos de mantenimiento preventivo con el objetivo garantizar que los equipos instalados en las fábricas y centrales hortofrutícolas estén siempre operativos y reducir, de esta forma, los imprevistos o las posibles incidencias técnicas que pueden surgir.

“Consideramos que es primordial dar un servicio integral a los clientes a los que hemos instalado equipos de automatización y maquinaria de final de línea”, sentencia Pàmpols.

Montfruits

EXPORTADORES DE FRUTAS

Melocotón • Nectarina • Cerezas • Clementinas • Naranjas

Almacén Central en Santa Bàrbara
 Ctra. Comarcal 331, km.17,800 • 43517 TORTOSA (Tarragona) • Tel. 977 71 92 71 • Fax: 977 71 94 80
 E-mail: info@montfruits.com • www.montfruits.com

Almacén en Benissanet
 Ctra. Mora s/n • 43747 BENISSANET (Tarragona) • Tel.: 977 40 76 43

JACOB MARSAL / Director de investigación de Viveros Ebro

“Siempre hay que intentar mejorar en todos los aspectos el material vegetal del vivero”

Con más de cincuenta años de trayectoria, la empresa Viveros Ebro tiene muy claro que cada día hay que mejorar. Con este objetivo, Jacob Marsal, su director de investigación, realiza en esta entrevista un extenso repaso al programa de variedades, especialmente de cerezas, expone las principales demandas de sus clientes, y ofrece una pincelada de la campaña de fruta de hueso en la comarca de la Ribera d'Ebre.

Valencia Fruits. En su faceta de firma viverista, ¿qué demandan sus clientes?

Jacob Marsal. La tónica no varía. Siempre es, en la medida de lo posible, encontrar aquella variedad que mejore las existentes. Es decir, un agricultor siempre que tenga que renovar un cultivo buscará mejorar la variedad antigua por otra mejor.

Por ello, es muy importante siempre haber probado y contrastado las nuevas variedades en igualdad de condiciones con las antiguas para determinar su mejoría.

VF. Usted es continuador del negocio, con más de 50 años de trayectoria, de Viveros Ebro. ¿Se lo imaginaban?

JM. Este dato no lo solemos tener en cuenta pero la verdad es que ojalá estemos otros 50, o más años. No perdemos la esencia de ser una empresa familiar compuesta por un excelente equipo de profesionales con un bagaje a nuestras espaldas de conocimiento e investigación que transmitimos a nuestros clientes.

VF. ¿Cómo afrontan el futuro?

JM. Siempre hay que intentar mejorar en todos los aspectos el material vegetal del vivero, teniendo en cuenta variedades, portainjertos, con sistemas aconsejados de manejo y para optimizar resultados.

VF. Siguiendo como viverista, ¿qué novedades presenta y



Entre otras, Viveros Ebro trabaja la variedad de cereza SMS-416 de gran calibre caracterizada por un largo pedúnculo. / ARCHIVO

en qué proyectos de futuro están inmersos?

JM. De los diferentes programas varietales con los que trabajamos ofrecemos toda una gama de nuevas variedades de los diferentes cultivos, desde fruta de hueso, pepita o frutos secos.

VF. ¿Qué programas son? ¿Puede comentarlos?

JM. Trabajamos, entre otros, con las variedades de IPS, Summerland y SMS, que testamos año tras año en nuestros campos de experimentación varietal.



Jacob Marsal, director de investigación de Viveros Ebro, a pie de campo. / ARCHIVO

“Somos una empresa familiar compuesta por un excelente equipo de profesionales”

“Un agricultor que renueve su cultivo buscará mejorar la variedad antigua por otra mejor”

Entre los nuevos cruzamientos, junto a los tradicionales, podemos destacar novedades como la cereza Royal Apache de IPS-Zaiguer's, cosechada a partir del 9 de mayo; la autofértil SMS-416 de gran calibre caracterizada por un largo pedúnculo y un porte del árbol pendular que facilita enormemente su recolección; la EPICK-16, también del programa SMS pero en España propiedad de la empresa Hortifrut, muy productiva, autofértil, con más de 49 días de conservación en cámara, muy prometedora incluso para los productores chilenos que requieren hasta 30 días de viaje en barco; SMS-33 de forma redonda, grande, dulce; SMS-426 con un gran sabor, ambas de época Santina.

También hay novedades en fechas tardías de cereza de los programas canadienses de Summerland y de Zaiguer California, ambas con buena adaptación a zonas de bajo reposo (350-500h).

VF. ¿Y en otras frutas de hueso?

JM. Hay gran número de novedades de melocotón (Aspen white, Royal Dixie, nectarina (June Glory, Honey Sugar), ciruela (Crimson Glo, Tasty Sweet) y albaricoque (Prialina, Rubely) de IPS, que también están dando muy buenos resultados en los campos experimentales.

VF. ¿Qué supone para Viveros Ebro contar con campo propio de experimentación?

JM. Para nosotros es la base para probar el buen funcionamiento de las nuevas variedades. Podríamos decir que para Viveros Ebro disponer de campo de experimentación es fundamental.

VF. También son productores de cereza. ¿Qué atributos aporta la cereza de Ribera d'Ebre frente a otras zonas productoras competidoras?

JM. Desde siempre la cereza, y por extensión toda la fruta de la Ribera d'Ebre, se ha caracterizado por su precocidad, su calidad y su gran tradición de producción de fruta de hueso.

VF. Hablando de zonas competidoras, ¿se valora el origen de la fruta por parte del cliente?

JM. Opino que como está el mercado actual la valorización de una fruta es totalmente relativa a la cantidad de esa fruta corriendo por el mercado; es decir, si falta producto el precio es muy bueno y si, por el contrario, sobra producto, el precio ya no es tan bueno. Es en esta situación donde una buena valorización de tu fruta por parte del cliente puede ofrecer como recompensa mejores condiciones de venta.

VF. Volviendo a la fruta de hueso de la comarca, una primera pincelada de la campaña.

JM. Calificaría el año como un tanto extraño. Un ejercicio que viene marcado por un reposo hibernal irregular con picos de calor que han propiciado un arranque desigual en la floración y un cuajado que no ha sido masivo pero al no haber tanta fruta en el árbol la calidad parece ser excelente hasta el momento.

WWW.VIVEROSEBRO.ES

EXCLUSIVA en variedades SMS



CEREZA - MELOCOTONERO - NECTARINA - ALBARICOQUE - CIRUELO - ALMENDRO



**Viveros
EBRO**



VIVEROS:

Afuera "Partida Tulieses" s/n • 43747 MIRAVET (Tarragona)

(+34) 977 407 278 • frutales@viverosebro.es

(+34) 977 400 324 • marga@viverosebro.es

MARC PIÑOL / Gerente de Grup Fruiter de Benissanet

“Queremos que nuestros socios estén orgullosos de ser agricultores”

Grup Fruiter de Benissanet es la cooperativa con mayor volumen de fruta dulce de la demarcación de Tarragona. Con esta posición Marc Piñol, gerente de la cooperativa, analiza diversos aspectos de la presente campaña, la diversificación de cultivos y los objetivos de la entidad.

Valencia Fruits. Hace casi dos años de la fusión con otra cooperativa de la localidad, la Cooperativa de Sant Jaume. ¿Qué valoración realizan de este proyecto?

Marc Piñol. Una idea con un resultado perfecto, con proyectos, inversiones y valentía para afrontar las situaciones, y con ganas de seguir agrupando a la comarca. Después de observar que en los últimos años se está produciendo una reconversión de plantaciones de frutales a frutos secos, olivo y viña, las



Marc Piñol, gerente del Grup Fruiter de Benissanet. / ÓSCAR ORTEGA

dos cooperativas entendimos que la mejor manera de afrontar el futuro era unir esfuerzos para ser más competitivos y reducir costes generales.

VF. ¿Qué esperan de esta campaña en Grup Fruiter de Benissanet?

MP. Aunque apuntan que será un campaña difícil por produc-

ción, creo que quizás no salga tanta fruta como en un principio se predice.

VF. En esta campaña, ¿qué fruta ofrecen al mercado de mayor a menor volumen?

MP. Continuamos en la tendencia de los últimos años de seguir compaginando la producción de melocotón con nectarina y aumentamos el volumen en albaricoque, cereza y ciruela.

Sea cual sea la fruta, la idea general es trabajar con variedades actualizadas que presenten mejor sabor y presencia, y variedades más tempranas para adelantar el inicio de campaña. Siempre variedades aceptadas por el consumidor.

Remarcar que somos la cooperativa de mayor volumen de producción de fruta dulce de la demarcación de Tarragona.

VF. En invierno, alcachofas. ¿Cómo está resultando este cultivo? ¿Plantan otras hortalizas?

MP. Estamos teniendo un buen resultado con la alcachofa y con ganas de repetir, aunque, de momento, es la única hortaliza. En esta línea de trabajo contamos con proyectos futuros por desarrollar.

Buscamos alternativas de cultivo a la fruta de hueso en otras épocas del año y que encajen con las características de la tierra y el clima de la Ribera d'Ebre, pensando en poder prolongar la actividad de los productores y, de esta manera, rentabilizar esfuerzo y minimizar riesgo.

VF. Siguiendo con los cultivos, ustedes son uno de los participantes de la prueba piloto de plantaciones de kiwis. ¿Qué nos puede avanzar?

MP. Sí, así es. Somos uno de los participantes en la prueba piloto de plantaciones de kiwi en la comarca. De momento, la plantación piloto va por buen camino y estamos a la expectativa de cómo se desarrolla.

VF. Como Grup Fruiter de Benissanet, ¿qué objetivos se han marcado y qué novedades tienen previsto desarrollar?

MP. Por un lado, alcanzar rentabilidad económica para cada uno de nuestros agricultores y que nuestros socios estén orgullosos de ser agricultores y, por otro, potenciar la relación con nuestros clientes-amigos.

“Buscamos el punto óptimo de recolección de nuestra fruta”

Carlos Lozano, director general de La Coma Fruits, explica diferentes aspectos de la campaña y cualidades de la fruta de hueso de la Ribera d'Ebre

La Coma Fruits cuenta con plantaciones propias y de productores asociados en la comarca de Ribera d'Ebre, además de un centro de confección. Este contexto, apunta Carlos Lozano, director general de La Coma Fruits, “nos permite conocer de primera mano la realidad de cada campaña a pie de plantación” y, añade, “tomar las medidas oportunas con rapidez para obtener en máximo rendimiento de cada plantación, siempre con respecto por el medioambiente y aplicando medidas de sostenibilidad”.

De estas declaraciones se desprende que para La Coma Fruits la figura del agricultor es clave.

Como indica Lozano, “para nosotros el éxito de cada agricultor y productor asociado es el éxito de nuestra marca” y —continúa— “por ello, mimamos y reforzamos nuestro vínculo y trabajamos codo con codo con cada agricultor y socio productor”.

Melocotón, paraguayo, nectarina y albaricoque son el grueso de las frutas de hueso con mayor volumen de producción de esta empresa en sus plantaciones en la Ribera d'Ebre.

■ FRUTA DE CALIDAD

Respecto al consumo, declara que “hay que concienciar al consumidor del trabajo de los



Carlos Lozano, director general de La Coma Fruits. / ÓSCAR ORTEGA

agricultores, del gran esfuerzo y sacrificio de cada uno de los productores para que la fruta de calidad llegue al consumidor”.

La fruta de hueso cultivada en las tierras de la Ribera d'Ebre es

de excelente calidad, como no podía ser de otra manera, porque las características climáticas y propiedades de esta comarca son ideales para la producción de esta fruta, siendo precocidad

y sabor ventajas frente a otras zonas productoras.

“La calidad gustativa y la calidad visual son factores determinantes en la demanda del consumidor; es decir, sabor y vista” explica Carlos Lozano. En la misma línea de argumentación añade que “la fruta ha de ser de buen paladar para que el consumidor repita. Nuestra labor es dotar al consumidor del bienestar que pueda proporcionar el cultivo de la fruta”.

■ MERCADOS

La globalidad de la producción de fruta de hueso de La Coma Fruits producida en la Ribera d'Ebre se reparte entre el mercado interior y exterior; absorbiendo más uno que otro en función de la fruta y momento de campaña.

Destacan países de la Europa tradicional con una larga tradición de demanda de las frutas de hueso —Alemania, Austria, Francia...— y del norte de Europa. En clave comercial otro de los objetivos es “consolidar y ampliar nuestros mercados de destino y alcanzar un precio óptimo para todos e, insistimos, para socio productor”, señala Carlos Lozano.

PAMPOLS
PACKAGING INTEGRAL

900 401 777
www.pampols.es

El mejor packaging
para sus cerezas



BRCS Packaging Materials
BRCS Storage and Distribution
IFS Logistics
FSC FSC® C11818

JOAN PERELLÓ / Responsable de Fruites Perelló

“Intentamos cubrir toda la temporada de verano con variedades innovadoras”

Las características de una buena fruta, las implementaciones de herramientas para minimizar el impacto por evaporación del riego, y las expectativas de campaña, son algunos de los contenidos que centran el análisis de Joan Perelló, responsable de Fruites Perelló.

Valencia Fruits. El año pasado comentaba que Fruites Perelló estaba desarrollando diversas iniciativas bajo el paraguas de sostenibilidad. ¿Cuáles son y en qué punto se encuentran actualmente?

Joan Perelló. Seguimos en esa línea de sostenibilidad con diversas acciones en marcha en este mismo momento. Entre ellas, estamos trabajando en minimizar la huella de carbono ya sea por energía solar, que vamos ampliando poco a poco con la finalidad de ser autosuficientes energéticamente, ya sea con el trabajo a pie de campo para minimizar el consumo de agua por medio de bacterias beneficiosas para las plantas y con el aporte del *mulching* en la interfila para evitar la evaporación por el sol.

Estas acciones se suman a otras iniciadas en años anteriores, como lo son las trituradoras con evacuación de rama del tritu-

rado en medio de los árboles para obtener de manera instantánea materia orgánica vegetal para el suelo y reducir los tratamientos con herbicidas, o el abono orgánico. Así, entre nuestros principales objetivos está el seguir trabajando en esta misma dirección.

VF. ¿Qué oferta presenta Fruites Perelló al mercado? ¿Qué variedades de fruta comercializan?

JP. Nuestros principales productos son el melocotón rojo y la nectarina. Intentamos cubrir toda la temporada de verano con unas variedades innovadoras cuyas características principales son sabor, estamos convencidos que una fruta sin sabor no vale nada, color y forma.

VF. Hablando sobre el presente ejercicio, ¿han tenido afectaciones por la sequía? ¿Qué medidas han tomado?

JP. Como ya comentamos anteriormente, hemos implementado herramientas para

Salto térmicos

Joan Perelló ratifica que en la comarca de la Ribera d'Ebre cuentan con un microclima que “nos ofrece precocidad respecto a zonas productoras de la demarcación, aunque no menos importante que los saltos térmicos que experimentamos aquí que nos confieren un mejor sabor y color a la fruta”. Con todo ello, y como comenta Perelló en la entrevista, “podemos ofrecer una buena fruta”.

minimizar el impacto por evaporación del riego. La aportación de restos vegetales encima de las mangueras de riego nos



Joan Perelló comprobando frutales a pie de campo. / ÓSCAR ORTEGA

confiere una menor evotranspiración y, de esta manera, los riegos son más eficientes.

VF. Bajo la óptica de Fruites Perelló, ¿qué espera de esta campaña?

JP. Aunque aún es algo temprano (mediados de mayo) para sacar conclusiones, esperamos una campaña con volumen de producción normal, con buena calidad de fruta y calibres a la altura.

VF. ¿Qué resumen realizan de la pasada campaña?

JP. En términos generales podemos hablar de una temporada normal de producción, demanda y precio aunque, como siempre, existen algunos momentos de campaña más flojos con algunos calibres determinados.

VF. Pasamos al plano comercial, ¿cuáles son sus principales mercados y cómo está evolucionando la demanda en los diferentes destinos?

JP. Nuestra fruta llega a diferentes destinos, tanto al mercado interior como en exportación. En cuanto a la evolución, últimamente hay una clara tendencia en la demanda de un mayor calibre de la fruta en países que antes demandaban un tamaño más reducido.

VF. Para concluir, un deseo para esta campaña.

JP. Esperamos tener unos precios justos, ya que los costes en producción han subido mucho en estos dos años, y poder continuar trabajando y ofreciendo una buena fruta a la población.



LA FRUTA ES BUENA. CON LA COMA, MEJOR

LA COMA

Fruta de hueso en el mercado durante toda la campaña de producción nacional.

Experiencia & Compromiso & Innouación



LA COMA FRUITS SM, S.L.

España
Tel +34 973 79 74 92
lacoma@lacomafruits.com



lacomafruits.com



Visítanos en:



Limón

valencia
fruits
Suplementos

Mayo 2024



Suplemento
patrocinado por





JOSÉ ANTONIO GARCÍA FERNÁNDEZ / Director de Ailimpo

“La unidad en torno a Ailimpo es clave para un futuro que pasa sí o sí por la rentabilidad del productor”

Ante el desequilibrio estructural que se ha producido, desde Ailimpo se han identificado las causas, se plantean soluciones a corto, medio y largo plazo, y se busca implicar a todos los agentes que pueden aportar foco y energía: productores, exportadores, industriales, administraciones públicas. “Todo ello con transparencia y comunicación”, señala José Antonio García.

► VF. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿Cómo calificaría la presente campaña de limón español?

José Antonio García Fernández. Esta campaña, tal y como preveíamos en el primer aforo que realizamos, se están registrando cifras de producción muy elevadas, estimando que se alcanzará un volumen de 1,5 millones de toneladas.

Por ello, la coyuntura de la temporada de limón está siendo bastante difícil por el exceso de producción que la demanda no es capaz de absorber. Esta situación responde a un desequilibrio estructural provocado por el aumento de la superficie de limón.

VF. Ante esta situación, ¿cuál es la estrategia de Ailimpo?

JAGF. Hemos diseñado y lanzado un Plan de Acción para el Limón de España®, porque cuando hay un problema solo hay tres caminos o estrategias.

El primero es la estrategia de la gallina o del avestruz, que básicamente consiste en esconderse, silenciando la organización y dejando que pase el tiempo tratando de minimizar los daños. La tentación de no prestar atención a la información negativa y a subestimar los posibles efectos adversos, pensando que todo saldrá bien sin necesidad de realizar ninguna corrección.

La segunda es la estrategia del calamar, que consiste en manchar de tinta todo y a todos para esconder los problemas.

Y la tercera vía es optar por una estrategia proactiva, que no sé en realidad qué animal la representaría, quizás los delfines que son los animales más inteligentes. Identificando las causas, planteando soluciones a corto, medio y largo plazo, implicando a todos los agentes que pueden aportar foco y energía: productores, exportadores, industriales, administraciones públicas. Y comunicando cada paso que se da.

Obviamente Ailimpo opta por la tercera vía, ya que forma parte de nuestra identidad, de nuestra cultura, de nuestro propósito y de nuestro compromiso por la transparencia. Y en la interprofesional consideramos que la unidad del sector en torno a Ailimpo es clave para un futuro que pasa sí o sí por la rentabilidad del productor.

VF. ¿Qué medidas concretas plantea Ailimpo para afrontar esta crisis estructural?

JAGF. En nuestra responsabilidad de velar por el buen funcionamiento del sector, con la mirada puesta en redirigir la actual situación, desde Ailimpo estamos trabajando en un Plan de Acción organizado en base a 12 actuaciones contando con el necesario apoyo económico e institucional de las distintas administraciones públicas, sin olvidar la medida número



José Antonio García analiza la estrategia planteada por Ailimpo ante la crisis del sector. / VF

‘cero’, el necesario ajuste de la superficie de cultivo para volver al equilibrio adecuado entre oferta y demanda.

Entre estas actuaciones se encuentra mejorar la organización de la producción a través de Organizaciones de Productores, ya que el bajo nivel de organización constituye una debilidad estructural del primer eslabón de la cadena de valor del sector.

También solicitamos una reducción de módulos fiscales, una medida paliativa que aplicada en el corto plazo supone un alivio para la renta de los productores; y adaptar el sistema del seguro agrario de limón, con mejores coberturas y un apoyo económico adecuado y equitativo del Gobierno de España y las comunidades autónomas.

Otra de las actuaciones se centra en la promoción y el aumento del consumo mediante la ejecución de programas de promoción con el apoyo de la UE, acompañado por otras acciones complementarias impulsadas por Ailimpo en colaboración MAPA, ICEX y CCAA.

La crisis, abordada con transparencia, con compromiso y buscando soluciones, es una oportunidad para hacer más y mejor sector

Es necesario acabar con los bulos y las fake news que mueven algunos intereses particulares y que confunden a los productores

La agricultura regenerativa y los créditos el carbono son ya parte del presente del sector

Desde Ailimpo también proponemos la constitución de un grupo de trabajo, tutelado por el MAPA, entre la interprofesional y las cadenas de distribución, buscando el apoyo y la implicación del retail.

Otro punto del plan afecta al control de las importaciones y apertura de mercados. Sobre este aspecto reclamamos la adopción de medidas por parte de la Unión Europea en relación con los controles de residuos de pesticidas; la coordinación a nivel europeo de los controles fitosanitarios en los distintos puertos de entrada; y reciprocidad en los

protocolos de exportación.

En cuanto a la Extensión de Norma, la actual está vigente hasta 2025 y estamos ya trabajando en una nueva para el periodo 2025-2030 que abarque objetivos y actuaciones que permitan abordar los nuevos retos del sector entre los que se encuentran: promoción e información, lucha contra el cambio climático, planes de monitoreo de nuevas plagas y lucha contra las mismas...

Otra iniciativa está encaminada a posibilitar el incremento de la demanda a través del desarrollo de actuaciones de fomento y promoción del uso de zumo de limón como acidulante en sustitución de E330, explorando medidas de incentivos fiscales a aquellas empresas potencialmente usuarias de zumo de limón que decidan proceder al cambio de sus formulaciones.

Y en el terreno de los zumos, resulta necesario explorar en el marco de la normativa comunitaria la posibilidad de adopción de derechos antidumping a las importaciones de zumo de limón procedente de Argentina. La competencia agresiva y bajo coste del zumo de limón argentino en el mercado de la UE supone una competencia desleal y erosiona y las posibilidades del zumo de limón origen España.

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

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

Otro objetivo es mejorar la sanidad vegetal mediante la puesta en marcha de un Proyecto de Agrupaciones para la Gestión Fitosanitario Sostenible en limón y pomelo (AGEFIs) para retomar la importante labor que realizaban las antiguas ATRIAS para el seguimiento y control de las plagas y enfermedades.

VF. Ailimpo sigue apostando por la promoción y recientemente se presentó una nueva campaña europea bajo el nombre de ‘Good Move From Europe’. ¿En qué consiste esta iniciativa y a quién va dirigida?

JAGF. ‘Good Move From Europe’, que cuenta con la colaboración de la Unión Europea, es el nombre de esta iniciativa que está orientada tanto a los Millennials como a la Generación Z, es decir, a los jóvenes de entre 18 y 34 años. Un extracto de la población propenso a pasar la gran parte de su tiempo libre frente a las pantallas, como se refleja el deterioro de los indicadores de actividad física desde 2006. No obstante, también está dirigida a los followers de entrenadores deportivos en las redes sociales que quieran ampliar conocimientos para mejorar su nutrición.

El programa de la campaña está repleto de actividades diseñadas para educar, inspirar y motivar a adoptar un estilo de vida saludable a lo largo del próximo trienio (2024-2026), que irán desde patrocinar retransmisiones de grandes eventos deportivos como los Juegos Olímpicos de París 2024, el Open de Tennis de Australia y carreras populares hasta la participación de deportistas de élite como embajadores del desarrollo de ‘Good Move From Europe’ en España.

Todo ello, acompañado por un ambicioso plan de comunicación y relaciones públicas, inserciones de publicidad en las principales plataformas sociales que utiliza el público objetivo (Tik Tok, YouTube, Twitch, Facebook, Instagram y Spotify), un site web con información específica sobre los beneficios para el deporte del consumo habitual de limón y pomelo, y perfiles always-on en Facebook e Instagram con diversos contenidos enfocados a que incentiven la interacción.



¿qué es GOOD MOVE?

La nueva campaña de promoción para el limón y el pomelo

ES UN ESTILO DE VIDA

ES UNA POSTURA

ES SER ACTIVO

ES INCORPORAR

ES NO ESPERAR

ES FACILITAR

ES SACAR PECHO

ES LA ACTITUD

ES ESTAR AL DÍA



PLAN DE ACCIONES

1. EMBAJADORES DEL DEPORTE

Atletas de élite promueven el limón y el pomelo en eventos deportivos.

2. PATROCINADORES DE LAS GRANDES CITAS

Juegos Olímpicos de 2024 en París, el Open de Tenis de Australia, carreras populares y otros.

3. PRESENCIA EN LAS REDES SOCIALES

Tik Tok, YouTube, Twitch, Facebook, Instagram y Spotify.

4. INFORMACIÓN Y CONSEJOS

Website con información de la campaña y perfiles always-on en Facebook e Instagram.



GABINETE DE PRENSA Y RELACIONES PÚBLICAS

5 RETOS

NUTRICIÓN
+ DEPORTE

ESTILO DE VIDA
SALUDABLE

FRUTAS Y VERDURAS:
¡FÁCILES Y DELICIOSAS!

LIMÓN Y POMELO:
ESTRELLAS NUTRITIVAS

EUROPA = CALIDAD
+ SOSTENIBILIDAD



¿QUÉ?

CAMPAÑA DE PROMOCIÓN
+ DIVULGACIÓN + INFORMACIÓN
SOBRE HÁBITOS SALUDABLES

¿A QUIÉN?

EUROPEOS 18 - 34 AÑOS
BUSCAN ALIMENTOS SALUDABLES Y
DE CALIDAD FÁCILES DE PREPARAR

¿CÓMO?

MENSAJES FRESCOS Y TRANSPARENTES
HÁBITOS ALIMENTICIOS, ESTILO DE VIDA

¿DÓNDE?

FRANCIA + POLONIA + ESPAÑA



¿CUÁNDO?

2024,
2025,
2026



Cofinanciado por
la Unión Europea

Financiado por la Unión Europea. Las opiniones y puntos de vista expresados solo comprometen a su(s) autor(es) y no reflejan necesariamente los de la Unión Europea o de la Agencia Ejecutiva Europea de Investigación (REA). Ni la Unión Europea ni la autoridad otorgante pueden ser considerados responsables de ellos.



► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

Si en algo está de acuerdo el conjunto del sector limonero español es que la presente campaña está siendo muy complicada de gestionar y unas 400.000 toneladas de limón se están quedando en el árbol sin salida comercial. Con una cosecha récord que finalmente se acercará a 1,5 millones de toneladas, el elevado volumen de oferta ha superado con creces la capacidad de la demanda para absorber el exceso de producción que ha caracterizado este ejercicio que todavía no ha concluido.

Las pérdidas en esta campaña se acumulan, y la situación se puede complicar todavía más si no se toman medidas y se cumplen las previsiones productivas para los próximos años. Según un estudio de Ailimpo de la proyección del sector limonero español, realizado en 2021 considerando las nuevas plantaciones que se estaban realizando, el potencial de producción en base a la superficie y edad de los árboles plantados podría alcanzar, en la campaña 2025/26, un volumen de 1,7 millones de toneladas.

En este escenario, esta temporada ya se ha comenzado a hablar abiertamente de la 'crisis del limón'. Se trata de una crisis grave, pero no inesperada, porque el exceso de nuevas plantaciones, en un marco de tiempo tan corto, podía derivar en un aumento de producción espectacular como el que se ha producido esta campaña.

Las cifras ilustran el 'boom' que ha experimentado el sector del limón español auspiciado por la rentabilidad que estaba proporcionando este cultivo. En los últimos ocho años se han plantado más de siete millones de limoneros en España. Se ha pasado de una superficie de 38.300 hectáreas en 2015 a más de 53.300 en 2024. En el terreno comercial, dentro de dos años se podrían llegar a producir aproximadamente 1,7 millones de toneladas; mientras que, según

Una crisis grave, pero no inesperada

El Gobierno de Murcia plantea un plan de arranque para reajustar la producción de limón a la oferta de mercado



Las pérdidas en esta campaña se acumulan, y la situación se puede complicar todavía más si no se toman medidas y se cumplen las previsiones productivas para los próximos años. / ARCHIVO

vienen señalando desde Ailimpo, el mercado actual, sumando la comercialización en fresco e industria, no puede absorber con rentabilidad una cantidad superior a 1,1 millones de toneladas.

Para la Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo y otros operadores del sector, esta situación responde fundamentalmente a un desequilibrio estructural provocado por el aumento de la superficie plantada de limón. Aunque también sobre este aspecto existen voces discordantes

que consideran que el problema es coyuntural, y apuntan que el fuerte incremento productivo que se ha producido esta campaña es algo puntual e inusual, y se debe a una sobreproductividad de los árboles por las condiciones climáticas excepcionales. Incluso, desde organizaciones como Asaja Alicante auguran descensos importantes de producción para el próximo ejercicio.

■ SOLUCIONES

Ante la crisis que se ha gene-

rado durante esta campaña, el Gobierno de Murcia propuso una serie de medidas con las que tratar de solucionar los problemas que atraviesa el sector del limón en una reunión monográfica sobre las dificultades que tiene el sector de cítricos en España que tuvo lugar en el ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Ante esta situación, el Gobierno regional ha propuesto un plan de arranque. "En los últimos ocho años se han plantado más

de 7 millones de limoneros, esto está generando problemas para la comercialización y creemos que es necesario que se pongan sobre la mesa medidas para equilibrar la oferta y la demanda de este producto", indicó el secretario general de la Consejería de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca, Francisco González Zapater.

Además, como medida a corto plazo, se solicitó una reducción de los módulos fiscales para poder inyectar liquidez a los productores y paliar la situación del sector en este momento.

A las medidas más inmediatas, la Región de Murcia también ha solicitado sumar otras a largo plazo. "Creemos que una de las medidas que podría beneficiar al sector es una mejora en la organización del mismo. La unión en organizaciones de productores o la comercialización asociativa podría ayudar a que obtuvieran mejores precios en el mercado, sobre todo los pequeños productores, que son quienes peor lo están pasando, y por eso le hemos demandado al Ministerio medidas para fomentarlo", indicó González Zapater.

Además, se ha propuesto la creación de un grupo de trabajo junto con el Retail para buscar sinergias con las cadenas de comercialización o el fomento del uso del zumo de limón como aciculante en sustitución del E330, ofreciendo incentivos fiscales a las industrias que lo usen.

Otra demanda del Ejecutivo regional es un mayor control de las importaciones de productos de terceros países. "El control de fitosanitarios es necesario. Creemos que se deberían incrementar en los productos que vienen desde otras zonas para que cuenten con las mismas garantías y no suponga un perjuicio para nuestros productores", añadió el secretario general de la Consejería de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca de la Región de Murcia.

STAY COOL AND RELAX



msc.com/fruit

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

MOVING THE WORLD, TOGETHER.

msc

AgroFresh

We Grow Confidence™



FRESHCLOUD™

Powered by AgroFresh

Plataforma digital integrada para verlo todo claro.

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



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



Trazabilidad y visibilidad
inteligente de los datos
de principio a fin



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



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



AgroFresh

David Ferrer: 679 542 478, dferrer@agrofresh.com

Hugo Rodríguez: 608 092 423, hrodriguez@agrofresh.com

Sergio Aparicio: 696 447 131, saparicio@agrofresh.com

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

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



Escanea el código para más información.

AgroFresh.com

JOSÉ VICENTE ANDREU / Presidente de Asaja Alicante

“Arrancar 12.000 árboles es una solución mala a nivel económico y medioambiental”

El incremento exponencial de la superficie plantada se perfila como el causante de una de las campañas más complicadas de limón. Pero José Vicente Andreu, presidente de Asaja Alicante, discrepa. A su juicio, el aumento de las hectáreas supondrán un incremento la producción en los próximos años, pero esta temporada, esta subida “puntual” se debe a una sobreproductividad de los árboles por las condiciones climáticas excepcionales. Más allá del plan de arranque que han lanzado otras voces del sector, para Andreu la clave está en buscar alternativas de reconversión para desestacionalizar la producción y que el comercio y la exportación asuman nuevos roles y consideren la exportación a otros mercados.

► JULIA LUZ. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. Esta es, probablemente, la campaña de limón más complicada de los últimos años. Y hay discrepancias en cuanto a las causas. Una de ellas, según Ailimpo, es la sobreproducción por la sobreplantación. Y es que la superficie plantada de limón ha crecido un 36% en los últimos 8 años, hasta superar las 50.000 hectáreas cultivadas. ¿Está de acuerdo?

José Vicente Andreu. Esta es la versión de Ailimpo, a la que se han sumado otras organizaciones. Pero para mí, el crecimiento de la superficie cultivada no justifica que hayamos pasado de una producción de en torno al millón de toneladas en 2022 y 2023, a una producción que se estima en 1.500.000 toneladas para este año, que es casi un 50% más.

A mi juicio, el incremento brutal de la producción es porque las condiciones climatológicas de los meses de marzo y abril de 2023 fueron perfectas y cuajó todo el limón. Ha coincidido que todos los limoneros —nuevos, viejos, sanos, enfermos e incluso los abandonados— se han cargado de limones hasta arriba, han sido tremendamente productivos. De hecho, este año la producción media por hectárea alcanza los 40.000 kilos, cuando la media de los últimos 10 años es de unos 23.000 kilos por hectárea.

Habrà que ver cómo evoluciona esto en los próximos años, y si bien es cierto que cada vez hay más hectáreas plantadas, también hay muchas que se han pasado a ecológico y tienen una merma de producción de un 25% como mínimo, y hay otras tantas envejecidas que no producen al 100% de su potencial.

VF. Siguiendo con este razonamiento... ¿esta “sobreproducción” es algo puntual que se estabilizará el próximo año?

JVA. El año que viene habrá una bajada de producción. Todos los árboles tienden a tener una dosis de vecería y después de una muy buena cosecha siempre viene una más baja. Además, los frutos se han recolectado muy tarde y los árboles están agotados. El año que viene habrá un descenso de producción importante.

VF. También hay ciertas versiones que culpan a las importaciones de terceros países de esta campaña “para olvidar”...

JVA. No hemos tenido competencia de países terceros en esta campaña de limón Fino más allá de lo habitual. Ese mensaje de que “estamos arruinados por las



Para José Vicente Andreu, si Europa no puede absorber más producción de limón, habrá que buscar nuevos destinos. / ASAJA

importaciones masivas de limón en Europa” no es cierto. Y son datos objetivos. Que hayan entrado 5.000 toneladas más que otro año es insignificante para nosotros.

VF. ¿Cómo se traduce la campaña actual a nivel precios y rentabilidad para el agricultor?

JVA. Este año hemos hecho una mala gestión. Esto ha sido un “sálvese quien pueda”, y nadie se ha salvado. El problema no es sólo que se han quedado unas 300.000 o 400.000 hectáreas sin recolectar, sino que las toneladas que se han comercializado lo han hecho a precios irrisorios, con una pérdida de valor de más del 50%. Esas toneladas, que se deberían de haber pagado a unos 35 o 40 céntimos/kilo, lo han hecho a 10 céntimos.

La campaña empezó muy bien, ya que Sudáfrica y Argentina se retiraron prematuramente por problemas internos. En septiembre empezamos la campaña bien, diciembre se fue calentando y en enero se complicó todo bastante. Esto es lo que ha provocado que sea una auténtica ruina. Nosotros mismos, frente a una gran cosecha, hemos entrado en pánico en el sector, y ante el miedo de quedarnos sin vender los frutos, hemos terminado diciendo “llevátele los limones como sea, si me puedes dar algo, dame algo, y si no, no me des nada, pero llévate los”.

VF. Desde Ailimpo, con el beneplácito del Gobierno de la Región de Murcia, se ha propuesto un plan de arranque para “equilibrar la producción a la demanda del mercado”...

JVA. Se culpa a la sobreplantación de la crisis, pero creo que

“Este año la producción media por hectárea alcanza los 40.000 kilos, cuando la media de los últimos 10 años es de unos 23.000 kilos por hectárea”

“Esto ha sido un ‘sálvese quien pueda’, y nadie se ha salvado. El problema no es solo que se han quedado unas 300.000 o 400.000 hectáreas sin recolectar, sino que las toneladas que se han comercializado lo han hecho a precios irrisorios”

“Hemos dejado de enviar limones a Canadá, Estados Unidos y Oriente, donde podríamos estar vendiendo esta producción “de más”, pero tendemos a optar por la opción más cómoda, enviar a los países europeos”

“Si nosotros solucionamos nuestro problema reduciendo un 25% de las hectáreas de limones, ¿nuestros competidores harán lo mismo o simplemente les facilitaremos las cosas?”

todos somos responsables de lo que se ha hecho bien o mal. En un contexto de crecimiento del sector, el comercio y la exportación también deben asumir nuevos roles y considerar la exploración de otros mercados.

Tenemos capacidad para que la demanda absorba 1.100.000 toneladas, pero más allá de eso, necesitamos un tiempo de adaptación y es crucial buscar otros mercados. De hecho, si Turquía, Egipto y Sudáfrica están buscando alternativas, es por algo.

Hemos dejado de enviar limones a Canadá, Estados Unidos y Oriente, donde podríamos estar vendiendo esta producción “de más”, pero tendemos a optar por la opción más cómoda, que en este caso es enviar a los países europeos.

Podemos hacer campañas de promoción para incrementar el consumo de limón en Europa en un 5 o 10%, lo que sería ya un récord brutal. Sin embargo, estamos hablando de 100.000 toneladas más de consumo cuando se

han plantado árboles para llegar a las 1.300.000 o 1.400.000 toneladas en cuatro o cinco años. La demanda en Europa es la que es, por ello, si la producción crece, habrá que buscar nuevas salidas para nuestros limones.

La realidad es que tanto nosotros como Turquía y Sudáfrica hemos crecido. Entonces, si nosotros solucionamos nuestro problema reduciendo un 25% de las hectáreas de limones, ¿nuestros competidores harán lo mismo o simplemente les facilitaremos las cosas? Son muchos más aspectos que hay que tratar que sólo quitar 12.000 árboles, lo cual es una solución mala tanto económica como medioambientalmente.

VF. Para terminar de radiografiar el sector del limón de una manera más holística, ¿cómo están nuestros competidores?

JVA. Podemos considerar que nuestros principales competidores en limón fresco son Egipto, Sudáfrica y Turquía. Si bien Egipto es un gran competidor si hablamos de naranja y mandarina, el limón no es tan importante para ellos. No se prevé que la producción de limón crezca exponencialmente, por lo que no representa una amenaza para nuestros mercados.

Turquía ya nos ha superado este año con 1.700.000 toneladas, pero consumen limón a gran escala. Apenas tienen industria y destinan al mercado interno la mayoría del limón de segunda calidad. De esas 1.700.000 toneladas y quitando el consumo interno, exporta principalmente a Oriente y a otros países árabes y aproximadamente un 5% a Europa. No obstante, si aumenta ese porcentaje, nos quitarán cuota de mercado y puede perfilarse como uno de nuestros principales competidores.

Por su parte, Sudáfrica tiene una vocación comercial muy fuerte y debido a su influencia holandesa han desarrollado plantaciones pensadas para el comercio con Europa. Es un país que está creciendo muy rápido, y aunque es contraestación, puede causarnos daño durante el solape de la campaña. De hecho, porcentualmente, Sudáfrica está creciendo más que Turquía, al menos durante ese solape de campaña.

VF. Para finalizar... ¿cuáles son las principales demandas de Asaja Alicante?

JVA. Es necesario mejorar la organización del sector, y esto debe comenzar por Ailimpo. La interprofesional está claramente dominada por el comercio y la industria, ya que dentro de ella el equilibrio de fuerzas y votos las organizaciones agrarias sólo tenemos un 15%. Desde esta posición, es muy difícil avanzar en algunos aspectos. Por ello, pedimos que se garantice un equilibrio en el que la voz de los agricultores se escuche con mayor contundencia.

El cuanto a la crisis actual del sector, nosotros nos posicionamos en contra del arranque generalizado de limoneros, creo que es un error. Podría estudiarse algún tipo de ayuda para la reconversión. A lo mejor sobran limoneros de enero y febrero, limón Fino 95 pie Macrofila, y falta limón Verna en pie Amargo con naranja por medio, que puede llevar esa cosecha hasta julio, de forma que desestacionalicemos esos meses de enero a marzo donde puede haber una sobreproducción.



MUY NATURAL



LA NATURALEZA
NO HACE NADA
EN VANO

APEMAR.COM

Aristóteles (384 AC-322 AC) Filósofo griego.



Desde 1216, por la bondad climatológica de la provincia, las uvas pasas y los limones han sido una base de la comercialización agrícola de Málaga. / ARCHIVO

BENJAMÍN FAULÍ / Responsable de frutas y hortalizas de Asaja Málaga

“El colapso comercial, en parte, lo ha provocado nuestra gran producción”

“Tenemos que darnos cuenta de la realidad productiva que hemos alcanzado, con incrementos de superficie de limón muy considerables en España. Esto conlleva un incremento de producción que hay que poder comercializar y que, en este año, no hemos sido capaces. La distribución y los países terceros son otros factores a tener en cuenta, aunque no podemos hacernos trampas al solitario”. Se puede decir más alto pero no más claro. Así resume Benjamín Faulí la realidad del sector del limón nacional en el que el malagueño representa 55.000 toneladas de un total de 1.500.000 toneladas.

► **NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.**
Valencia Fruits. Estamos en una de las campañas más complicadas para el limón nacional. ¿Cómo está capeando el temporal el limón malagueño?

Benjamín Faulí. Con muchas dificultades, como el resto de España. Las incidencias climáticas, el gran incremento de la producción y la competencia de otros países (aunque en parte) han provocado unos precios muy bajos y graves dificultades para comercializar la fruta. Ahora estamos con la variedad Verna, esperamos poder recuperar algo de rentabilidad, aunque está muy difícil.

VF. ¿Cuáles son las cifras de superficie y cosecha que registra el sector limonero de Málaga?

BF. Tenemos unas 4.000 hectáreas de limón, el 60% de la variedad Verna y el resto de Fino. Esta campaña se prevé alcanzar unas 55.000 toneladas, superando las 40.000 de la campaña anterior.

VF. ¿Estas cifras va a acorde con la tendencia general del resto de zonas productoras del territorio nacional?

BF. Sí, después de la bajada contemplada la campaña pasada, para este año a nivel nacional la producción de limón se ha recuperado, es más puede alcanzarse un récord de producción, que a su vez ha sido una de las causas de la mala campaña y de que quede mucha fruta por recolectar.

VF. ¿Qué peso tiene el limón malagueño en el cómputo andaluz?

BF. Sigue siendo la provincia que capitaliza la mayor producción andaluza, aunque



Benjamín Faulí confirma que Málaga, en esta campaña, alcanzará las 55.000 toneladas de limón. / ASAJA MÁLAGA

Almería cada vez representa más porcentaje, estando este año casi a la par, con una producción estimada de unas 51.000 toneladas. La cercanía de esta provincia a las zonas productoras y de comercialización de Murcia han influido mucho en esta tendencia.

VF. ¿Por qué Málaga se asocia al limón mientras que Córdoba, Sevilla y Huelva se consideran más naranjeras? ¿Cuáles son sus ventajas productivas y comerciales?

BF. Las primeras noticias de la vinculación del limón con Málaga datan de 1216, por la

“Las incidencias climáticas, el gran incremento de la producción y la competencia de otros países (aunque en parte) han provocado unos precios muy bajos y graves dificultades para comercializar la fruta”

“Con la variedad Verna esperamos poder recuperar algo de rentabilidad, aunque está muy difícil”

bondad climatológica de nuestra provincia, las uvas pasas y los limones han sido una base de la comercialización agrícola

de Málaga y se ha mantenido hasta la actualidad, si bien es cierto que las limitaciones provocadas por la falta de infraes-

“Podemos competir con cualquier zona productora de España por clima, comercialización..., pero nos ha faltado un desarrollo importante de las infraestructuras hídricas”

estructuras hídricas acordes con los tiempos que corren, ha dificultado un mayor desarrollo del sector citrícola.

Las ventajas ya no lo son tanto, podemos competir con cualquier zona productora de España por clima, comercialización, etc., pero nos ha faltado, como ya he comentado, un desarrollo importante de las infraestructuras hídricas.

VF. La sequía es una mal generalizada, pero en la zona de producción de limón en Málaga, la situación es más crítica. ¿Cómo está afectando esta falta de agua a las producciones citricolas?

BF. Como venimos repitiendo, no tenemos posibilidad de utilizar agua a demanda como en otras zonas productivas, los riegos son temporales y no se distribuyen todo el año, con lo que es imposible planificar de forma óptima.

Se están haciendo esfuerzos organizativos para gestionar los nuevos recursos de las aguas regeneradas y conseguir caudales suficientes, mantener la superficie regable y modernizar los sistemas de regadío de una vez por todas.

VF. Además de la sequía, ¿qué otros factores condicionan el correcto desarrollo de la campaña de limón?

BF. Tenemos que darnos cuenta de la realidad productiva que hemos alcanzado, con incrementos de superficie de limón muy considerables en España. Esto conlleva un incremento de producción que hay que poder comercializar y que, en este año, no hemos sido capaces. La distribución y los países terceros son otros factores a tener en cuenta, aunque no podemos hacernos trampas al solitario. Los países terceros no han incrementado significativamente sus envíos a la UE, en parte, por el colapso comercial que hemos provocado con nuestra gran producción. Hay que buscar soluciones, incremento de la promoción, búsqueda de nuevos mercados, racionalización de la producción, del reparto varietal, y mejorar la defensa de las producciones europeas frente a las foráneas.

VF. ¿Cómo se vislumbra el futuro del limón en la provincia de Málaga? Y ¿cuáles son las exigencias o peticiones de Asaja Málaga para que ese futuro sea lo más rentable posible para sus socios productores?

BF. Coincidimos con las peticiones del resto de la producción española, luchar con la cada vez mayor competencia de terceros países, la necesidad de unos precios dignos, la lucha contra la invasión cada vez más probable de plagas y enfermedades que pueden arrasar nuestra citricultura, así como a los problemas ya conocidos y endémicos de las redes de distribución de agua de regadío del Valle del Guadalhorce, obsoletas e ineficaces.

Limón Verna, campaña 2024

ALEJANDRO NICOLAS (*)



En el preaforo elaborado por AILIMPO en julio de 2023, se proyectaba una campaña 2023/2024 con una producción muy superior a la anterior, en concreto para el limón Fino, un 30% superior que la campaña de 2022-2023, totalizando con una producción disponible de 990 mil toneladas. En Verna se espera un aumento del 40%. Siempre hay que tener en cuenta que la campaña 2022-23 fue la producción más baja de los últimos 10 años.

El actual balance de producción y venta (oferta vs. demanda) está desestabilizado, añadiendo a la situación que entra la producción de otros países competidores, tanto del hemisferio sur como norte, por el lugar que ocupa en los mercados el limón español, rival a batir en calidad.

Desde principios de abril, se están realizando operaciones con limón Verna, constatamos que en la presente campaña la piel no presenta su mejor versión. Todo hace indicar que el actual estado fenológico del fruto, unido con las altas temperaturas que se esperan en verano y a la condición de sobreoferta del mercado nos lleva hacia una campaña donde se alargará la cosecha y la comercialización del limón Verna.

Estos factores hacen que pensar que probablemente la calidad del limón se vea resentida, por lo que en esta campaña la dificultad por encontrar frutos de buena calidad con un aspecto fresco será complicado.

La senescencia de la piel del limón condiciona en gran medida el retorno de la inversión de la cadena agroalimentaria, un color amarillo canario, manchas en la piel, golpes de sol, abrasiones en la superficie de la piel, cotizan a la baja y afectarán a esta línea de negocio.

¿QUÉ ES LA SENESCENCIA/ENVEJECIMIENTO Y CÓMO AFECTA A LA PIEL DEL LIMÓN?

La senescencia de la piel del limón involucra una serie de cambios bioquímicos complejos. Algunos de los desencadenantes a nivel químico incluyen:

1. **Degradación de la pared celular:** se activan enzimas como las poligalacturonas y las celulasas, que descomponen los componentes de la pared celular, como la pectina y la celulosa, resultando en una disminución de la firmeza de la piel del limón.

2. **Producción de etileno:** El etileno es una hormona vegetal que desencadena y acelera el proceso de maduración y senescencia en muchas frutas, incluyendo los limones. El aumento en la producción de etileno durante la senescencia del limón contribuye a la descomposición de los tejidos y a la pérdida de calidad.

3. **Oxidación de lípidos:** se produce un aumento en la oxidación de los lípidos en la piel del limón, lo que conduce a la formación de compuestos oxidativos que pueden causar cambios en el color y la textura de la piel.

4. **Acumulación de metabolitos secundarios:** La senescencia puede estar asociada con la acumulación de metabolitos secundarios, como los fenoles y los compuestos volátiles, que pueden contribuir al desarrollo de aromas y sabores no deseados en la piel del limón.

Estos procesos bioquímicos interactúan de manera compleja para desencadenar la senescencia de la piel del limón y contribuir a su deterioro físico y sensorial.

SOLUCIONES POSTCOSECHA PARA CUIDAR LA CALIDAD DEL LIMÓN VERNA

El manejo tanto en campo como en el almacén es crucial para garantizar la puesta en el mercado de un limón de calidad a la altura de los estándares del limón Verna español. Durante el periodo de postcosecha, es muy importante seguir los siguientes pasos:

► Seleccionar muy bien las partidas y adecuar su salida comercial con el estado de la fruta

► Desinfectar:

- Tanto el almacén (ambiente y superficies)
- El caldo de tratamiento
- La superficie de los frutos

► Aplicar soluciones postcosecha que protejan adecuadamente al limón Verna

Con el fin de retrasar el inevitable proceso de senescencia de la piel del limón Verna, en DECCO recomendamos:

► DECCO Protect Drencher: mejora la apariencia de frescura del limón para la frigo-conservación de la segunda parte de la campaña.

► DECCO Green: Para proteger los cálices y evitar que se convierta en foco de entrada de los hongos que provocan el podrido.

► DECCO Pyr: La senescencia de la piel con la generación de etileno es una combinación que atrae la actividad y afección de los hongos postcosecha. Derivando en un aumento del nivel de podrido. El DECCO Pyr, cuya formulación basada en Pirimentanil al 40%, es una gran solución para evitar la propagación del podrido en los limones.

► Naturcover Balance: recubrimiento comestible de origen vegetal diseñado para proteger la piel de los limones del envejecimiento.

El uso del formulado Naturcover no se ve, pero se nota su uso.
La vida útil del limón se ve favorecida y su piel luce más fresca durante más tiempo.



Control



Naturcover Balance

Día 16 de la conservación



Control

Naturcover Balance

+23 Días en cámara de conservación

**Técnico Comercial DECCO Ibérica, Zona de Murcia y Almería*

Información
elaborada por





La campaña actual pasará a la historia como la peor en términos de rentabilidad hasta la fecha, con precios por debajo de los costes de producción para la inmensa mayoría de los productores. / ARCHIVO

COAG califica la campaña como “la peor de la historia”

La organización agraria señala que la temporada deja ya más de 120 millones en pérdidas y 400.000 toneladas de limones en los árboles sin recoger

► **VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.**
La Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos (COAG) denuncia la grave situación del sector productor español de limón. Según la organización agraria, la campaña actual pasará a la historia como la peor en términos de rentabilidad hasta la fecha, con precios por debajo de los costes de producción para la inmensa mayoría de los productores, lo que está derivando en graves pérdidas económicas en las principales zonas de producción nacionales e incluso abandono de explotaciones y el arranque de árboles.



Pedro Gómáriz, responsable del sector cítrico de COAG. / COAG



TU SOLUCIÓN LLAVE EN MANO



POMONE & GLOBALSCAN 7 - VIOTEC

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



rodasale@mafroda.es

**OUR INNOVATION,
YOUR EFFICIENCY**

Automatización | Tratamiento | Clasificación | Calibrado | Robótica | Packing

www.maf-roda.com

La organización agraria afirma que el creciente volumen de importaciones, las alteraciones derivadas del cambio climático, las enfermedades y plagas, el aumento de superficie de los últimos años y las macro-explotaciones de fondos de inversión han hundido los precios por debajo de los costes de producción

“Los citricultores hemos asumido el coste de sacar adelante nuestra producción anual y ahora, para nuestra desgracia, estamos asumiendo el coste de tirar los limones al suelo, sin ningún tipo de ingresos. Es decir, estamos gastando alrededor de 30 céntimos por kilo de limón para no obtener nada a cambio”, ha señalado Pedro Gómáriz, responsable del sector cítrico de COAG.

“Sin contar con los kilos que se han mal pagado a quienes producimos, si sólo tenemos en cuenta las 400.000 toneladas de fruta que se han quedado en los campos estaríamos hablando de unas pérdidas de más de 120 millones de euros”, ha añadido Gómáriz.

El responsable del sector cítrico de COAG ha corroborado la complicada situación que está atravesando el sector limonero en unas declaraciones a Agro-Radio. “Los agricultores —ha explicado— estamos gastando recursos económicos para tirar el limón al suelo perdiendo toda la cosecha. ¿Qué empresa puede funcionar y vivir sin percibir nada por su trabajo? Esta es una situación dramática en la que muchos productores van a tener que dejar este año de cultivar sus limoneros porque no obtienen la rentabilidad necesaria para poder seguir adelante”.

“La campaña ha sido un desastre histórico. Anteriormente hemos vivido crisis del limón, pero de esta magnitud ninguna. Ahora mismo se están arrancando árboles y abandonando plantaciones. Esta es la radiografía actual del sector del limón en Murcia”, ha remarcado el dirigente agrario en una entrevista en La 7 (Televisión Pública de la Región de Murcia).

■ CAUSAS

Entre las causas que han derivado en esta situación, COAG señala que nos encontramos ante un mercado altamente especulativo, con un creciente grado de integración en sustitución de un modelo social de citricultura, y sin elementos precisos para la gestión de las crisis más graves, como es el caso de la actual. El creciente volumen de importaciones que hunden los mercados europeos, las alteraciones de cambio climático y las enfermedades y plagas, en ocasiones también importadas, así como el aumento de superficie de los últimos años, han derivado en esta penosa situación.

Según los últimos datos publicados por la Encuesta sobre Superficies y Rendimientos de Cultivos de España, elaborada por el ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, la superficie del 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.

“Consideramos que, además de adoptar medidas urgentes y estructurales para paliar y revertir la situación presente, se debe trabajar de cara a futuras campañas y para el medio y largo plazo del sector”, señala COAG. La organización agraria apunta que se encuentra a la espera de respuesta por parte del MAPA a una solicitud de reunión urgente en la que poder trasladar una serie de propuestas y conocer la visión del Ministerio sobre la situación actual y las posibles actuaciones que se estén planteando.

Asaja Murcia exige a Europa que “imponga” tasas arancelarias a los cítricos de terceros países

► FRANCISCO SEVA RIVADULLA. (*) El secretario general de Asaja Murcia, Alfonso Gálvez Caravaca, resalta que “la Unión Europea tiene que implantar tasas arancelarias a las producciones de cítricos de terceros países, para acabar con el “dumping social”, que se está produciendo desde hace ya muchos años”.

Además, el titular de Asaja Murcia también ha señalado que “somos plenamente conscientes de que es vital seguir haciendo unos eficaces controles fitosanitarios a las importaciones de terceros países, para evitar la entrada de plagas y enfermedades, al territorio europeo”.

■ REESTRUCTURACIÓN EFICAZ

“Desde Asaja Murcia creemos que es prioritario acometer una eficaz reestructuración en el sector del limón, que le devuelva competitividad y rentabilidad. Los productores no pueden continuar soportando campañas tan catastróficas como la que hemos vivido este año”, señala contundentemente Gálvez Caravaca,

Al mismo tiempo, el portavoz de Asaja Murcia hace especial hincapié en que “es muy importante trabajar en la creación de una marca de calidad para el limón murciano, para diferenciarlo del limón de Egipto o Turquía, porque tenemos una gran calidad y seguridad alimentaria, y tenemos que trasladárselo al consumo con un elemento diferenciados como es este sello. Tenemos que ponernos a trabajar ya en este asunto, no podemos perder más tiempo”.

“Creemos que es prioritario acometer una eficaz reestructuración en el sector del limón”

■ MAYOR INTERNACIONALIZACIÓN

El responsable gerencial de esta organización ha apuntado también que “debemos seguir fortaleciendo la internacionalización del limón de la Región de Murcia, apostando por desarrollar estructuras de distribución en Estados Unidos y Canadá. También debemos hacer frente al reto de posicionarnos con mayor fuerza en Asia, especialmente en Japón y Corea del Sur, y no debemos olvidar, Medio Oriente que puede ser un mercado muy interesante, desde el punto de vista comercial, para nuestros cítricos”.

■ DESAFÍOS PARA EL FUTURO

En lo concerniente al futuro del sector del limón murciano, Gálvez Caravaca se muestra muy “positivo y esperanzado”, señalando que “tenemos que trabajar para que la Administración rebaje las cargas fiscales y sociales a los productores, tenemos que continuar apostando por una promoción y un marketing efectivos y que nos aporten buenos resultados a corto y medio plazo. Asimismo, tenemos que seguir innovando e investigando nuevas variedades, y debemos poten-

ciar con más fuerza el mercado nacional especialmente el norte de España”. “Para obtener rentabilidad necesitamos un equilibrio entre oferta y demanda, es un gran reto al que tenemos que hacer frente, pero también tenemos que diferenciarnos de nuestros competidores, y explicarles a

los consumidores y transmitirles claramente, que el mejor limón de Europa es el limón murciano”, destaca contundentemente el líder de Asaja Murcia.

(*) Periodista Agroalimentario Internacional



Uno de los retos del limón murciano es posicionarse en Asia. / ARCHIVO



Healthy **Fruiture**



FRUIT SOLUTIONS

GESTIÓN POSTCOSECHA LIMÓN SIN RESIDUOS

TU ESPECIALISTA POSTCOSECHA ENFOCADO EN MAXIMIZAR TUS RESULTADOS

- REDUCE TUS MERMAS POR HONGOS, TAMBIÉN GEOTRICHUM. LUCHA CONTRA LAS RESISTENCIAS A LOS AGENTES EXTERNOS
- MEJORA TU GESTIÓN DE LMR'S Y ACCEDE A RETAILERS MÁS RESTRICTIVOS
- UTILIZA MENOS MATERIAS ACTIVAS Y EVITA VERTIDOS
- EXTIENDE LA VIDA ÚTIL DE TUS LIMONES





www.sanifruit.com





► ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.

Es ya una evidencia que el limón turco se alza como el gran competidor de España. No es nada nuevo, pues la tendencia ya viene observándose desde hace unos años, pero en esta campaña se ha demostrado más todavía.

El sector limonero español no pasa por su mejor momento, continúa con una producción que no deja de aumentar y con una demanda actualmente muy estable, lo que provoca una gran caída de los precios. Y esto no ha hecho más que empezar, pues la producción se ha incrementado en los últimos años y todavía no ha llegado al máximo productivo.

Debido al aumento del consumo que se ha producido en todo el mundo en las campañas precedentes y a la rentabilidad obtenida, el fenómeno de crecimiento en la producción del limón es un hecho global. Así, además de España, otros países como Turquía o Sudáfrica han tenido incrementos muy significativos en sus superficies en los últimos años. El país otomano ha pasado a ser una potencia en este producto, con unos números considerables, a pesar de que hace 20 años su producto era desconocido en el mercado.

■ PRODUCCIÓN

Turquía gana a España en producción de limón, así lo confirma el informe publicado por el USDA en enero de 2024, así como la previsión anual de cítricos del hemisferio norte publicado por la Asociación Mundial de Cítricos (WCO).

Se estima que la producción turca aumente en 264.000 toneladas en esta campaña, hasta alcanzar la cifra récord de 1.856.000 toneladas de limón, según la WCO. Mientras que la previsión para España era de en torno 1.365.000 toneladas, a estas alturas de campaña, según Ailimpo, es posible que se alcancen incluso los 1,5 millones de toneladas.

El crecimiento turco ha tenido lugar por el incremento de su superficie cultivada (+20.000 hectáreas en cinco años), una mejora en los rendimientos de cultivo, así como a las favorables condiciones meteorológicas que han experimentado. Además, según el USDA, se prevé un consumo récord y unas exportaciones casi sin precedentes gracias al aumento de la oferta.

■ EXPORTACIÓN

Países como Argentina o Sudáfrica, grandes productores de limón, trabajan en contraestación con España, sin embargo, Turquía se alza como nuestro competidor directo, pues compite en los mercados europeos desde septiembre hasta el mes de abril coincidiendo con la temporada española.

Según datos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, en lo que va de campaña 2023/24 (sept23-mar24) se han importado por la UE 145.877 toneladas de limones, lo que supone un repunte del 11,9% (+15.500 t) respecto a la campaña anterior, pero un -0,8% (-1.200t) inferior a la media del período.

En este año 2024 (enero-marzo) se han importado en la Unión Europea 33.089 toneladas de limones, siendo un 11,8% (-4.400t) menos que lo importado en enero-marzo del año pasado y un +1,8% (+600 t) que la cantidad media de los cinco años anteriores. Los volúmenes se reparten principalmente entre Turquía

Turquía aumenta su nivel productivo de limón

El país otomano está incrementando las hectáreas de limón cuyas condiciones de cultivo están siendo muy favorables



Se estima que la producción turca aumente 264.000 t, hasta alcanzar la cifra de 1.856.000 t de limón. / IMAGEN DE FREEPIK

Produccion		Limones							
Pais	2019	2020	2021	2022	2023	2023-2022%	4Y AVG%		
España	1.207.190	1.375.750	1.211.000	1.027.000	1.365.000	+32,91%	+13,26%		
Italia	445.949	473.276	466.392	431.413	388.000	-10,06%	-14,59%		
Grecia	85.000	100.000	110.407	113.167	103.000	-8,98%	+0,84%		
Total EU	1.738.139	1.949.026	1.787.799	1.571.580	1.856.000	+18,10%	+5,36%		
Turquia	950.000	1.100.000	1.500.000	1.320.000	1.833.000	+38,86%	+30,55%		
Egipto	363.280	308.788	324.500	316.000	340.000	+7,59%	+3,61%		
Marruecos	27.982	28.545	50.000	30.000	39.000	+30,00%	+14,28%		
Israel	68.100	70.000	62.500	62.000	70.000	+12,90%	+6,63%		
Tunez	50.323	53.000	52.300	40.000	55.000	+37,50%	+12,46%		
Total no-UE mediterraneos	1.459.685	1.560.333	1.989.300	1.768.000	2.337.000	+32,18%	+37,98%		
Total paises mediterraneos	3.197.824	3.509.359	3.777.099	3.339.580	4.193.000	+25,50%	+21,33%		
California	917.708	776.777	914.631	961.616	834.610	-13,21%	-6,51%		
Florida									
Texas									
Arizona	65.292	27.223	45.369	50.802	54.431	+7,14%	+15,39%		
Total EEUU	983.000	804.000	960.000	1.012.418	889.041	-12,19%	-5,41%		
Total hemisferio norte	4.180.824	4.313.359	4.737.099	4.351.998	5.082.041	+16,77%	+15,61%		

Producción por países. / WORLD CITRUS ORGANIZATION.

Mercado del limón en la UE-27, principales proveedores extracomunitarios y exportaciones españolas al mercado europeo				
Datos acumulados (octubre 23-enero24), variación interanual y cuota de mercado. En miles de toneladas				
	2023/24	2022/23	var.	cuota 2023/24
España	219,9	222,9	-1,4%	73,3%
Turquía	69,0	57,8	19,2%	23,0%
Sudáfrica	3,8	4,3	-11,1%	1,3%
Argentina	0,8	0,3	209,2%	0,3%
Egipto	5,5	3,6	52,0%	1,8%
Total mercado UE	300,0	290,0	3,4%	100,0%

Exportación por países. Datos de la Comisión Europea y Ailimpo. / PLATAFORMA TIERRA.

(86,1%), el cual recorta sus envíos un 3,9% (-1.200t) respecto a la media, y Egipto (13,4%), el cual incrementa sus volúmenes

en un 143,2% respecto de la media (+2.600t), lo que supone un avance de 8 puntos en la cuota de mercado.

que “en relación con la amenaza del limón turco, si bien es cierto que hay algunas cantidades que están entrando en Europa, fundamentalmente en el mercado de Rumania, Bulgaria y Polonia, se trata de volúmenes que son menores del promedio histórico. Esta bajada de las cantidades enviadas por Turquía se ha debido fundamentalmente a que Ailimpo promovió una medida ante la Unión Europea que se estableció a partir del mes de septiembre, de tal manera que todos los limones turcos que entra en Europa están sometidos a un férreo control de residuos de pesticidas, lo que ha supuesto un freno importante a la entrada de este limón a la UE”.

Además, añade que el principal problema de esta campaña de limón española no es la importación masiva de limón de terceros países “si no que se trata de un problema interno, ya que no somos capaces de poder destinar al mercado, tanto de fresco como de industria, todo el limón que tenemos actualmente en los árboles”.

■ ALERTAS

El país otomano copa la mayor parte de las alertas europeas por restos de plaguicidas. La Comisión Europea informó a través del sistema RASSF—Sistema de alerta rápida para alimentos de la Unión Europea— que durante la pasada campaña 2022-2023 fueron 49 los lotes de limón y pomelo turco que fueron rechazados, prohibiéndose su entrada y comercialización en la Unión Europea. Algunos lotes rechazados contenían hasta 4 materias activas prohibidas o que superaban el LMR.

Los productores españoles advierten a los consumidores del peligro del producto de origen turco, ya que es el país que copa la mayor parte de las alertas europeas, en sus importaciones de frutas y hortalizas, por contener restos de plaguicidas prohibidos. Y los cítricos ocupan un lugar especial, ya que representaron gran parte de las interceptaciones.

Una circunstancia, ya avisaron desde el campo español, que refleja las deficiencias del sistema oficial turco de control sobre la comercialización y el uso de productos fitosanitarios.

Por eso, desde entonces, han pedido un mayor control sobre el limón turco. Una exigencia que ha sido atendida, ya que Bruselas ha decidido aumentar hasta el 30% el control de pesticidas de limones, y también pomelos, originarios de Turquía, y cuyo destino sea el mercado comunitario.

■ COMPETENCIA

Así, los agricultores españoles ven como los limones turcos compiten con los españoles pues, además de haber aumentado considerablemente su producción (y se espera que incremente todavía más en las siguientes campañas), también son tratados con productos que en nuestro país no están permitidos, trabajan con una mano de obra mucho más barata y están financiados, en muchas ocasiones, por el estado.

Una competencia que se une al gran problema principal: una sobreproducción del sector limonero español que, junto a una demanda que no crece, debe afrontar, y ya está afrontando, la caída en picado de los precios del limón.



Tensionar y distorsionar: así actúan los fondos de inversión en el sector del limón

► JULIA LUZ. REDACCIÓN

La especulación ya no se limita al mercado inmobiliario; los fondos de inversión son los nuevos terratenientes del campo español. Atraídos por la alta rentabilidad de algunos cultivos como el olivo o los frutos secos, los grandes inversores llevan años con el campo en el punto de mira, adquiriendo extensas superficies de terreno para instalar plantaciones en intensivo. No ha sido así en el caso del limón, tal y como nos cuenta José Vicente Andreu.

“Sería engañarnos decir que los fondos de inversión se han hecho agricultores”, empieza puntualizando. “Han adquirido empresas principalmente por su red de distribución, lo que a menudo incluye grandes hectáreas de producción, como ha pasado en el sector del limón”. No obstante, su objetivo es centrarse en el comercio, concretamente, “intervenir en la cadena de distribución para obtener máxima rentabilidad en el menor tiempo posible”, explica Andreu.

Así, cuando se trata de comprar al precio mínimo para vender al precio máximo, la distorsión y la tensión en el mercado es inevitable, sobre todo en situaciones de sobreoferta, como ha sido el caso de esta campaña. “En estos casos, presionar a la distribución no tiene ningún sentido, pues van a tener más ofertas por otros lados, entonces la única manera de ganar más es presionar al eslabón más débil para aumentar su margen comercial, es decir, al agricultor”.

Andreu destaca que esta nueva dinámica ha dejado a muchos agricultores en una situación vulnerable. “Los agricultores prefieren tener sus cosechas vendidas con anticipación”, explica. Pero con contratos inestables y precios volátiles, esto es cada vez más difícil.

En este sentido, los grandes inversores también han cambiado la relación tradicional entre el productor y el comercializador. “En el sector citrícola, las empresas tradicionales han ido creciendo poco a poco, con objetivos a medio plazo, con inversiones para mejorar sus instalaciones y abaratar costes... y las relaciones que se construían entre los vendedores y los compradores se basaban en la confianza y eran estables a medio y largo plazo. Con los fondos de inversión, ya no queda nada de esto”, nos cuenta el presidente de Asaja Alicante.

“El comercio citrícola siempre ha estado muy ligado a la fisiología del cultivo, en cuanto se sabía más o menos la fruta que había a mitad de verano, ya se empezaban a programar campañas y a vender fruta. Fruta que se iba a recoger siete u ocho meses después”, continúa, “ahora, desde que irrumpieron los fondos de inversión, nunca se compra fruta en verano, se compra cuando se va a empezar prácticamente la recolección, lo que tensiona muchísimo el negocio”.

Andreu hace hincapié en que el agricultor es “una persona en general muy conservadora, que quiere tenerlo todo lo más atado posible y cuanto antes mejor”.

Por eso, en campañas como esta de mucha fruta, ve que pasan los meses y entra en “pánico”, y termina vendiendo la producción muy por debajo de su valor.

Recuperar este clima de confianza tan característico del sector citrícola parece imposible con los fondos de inversión como

nuevo jugador de la partida, y Andreu ve de forma clara quién es el claro perdedor. “Esto nos va a llevar a situaciones más extremas, cuando haya poca fruta los precios serán más altos incluso, pero con un exceso de producción... el mercado se va a hundir. Va a estar más tensionado todo”, concluye.



Los fondos de inversión presionan a la baja el precio en origen. / ASAJA ALICANTE

ENTRE DOS AMORES TENEMOS EL CORAZÓN DIVIDIDO



COMPROMETIDOS CONTIGO LOS 365 DÍAS DEL AÑO.
MANTENEMOS NUESTRA PRODUCCIÓN DE CÍTRICOS LOS 12 MESES DEL AÑO.
PARA OBTENER PRODUCTOS MÁS FRESCOS, NATURALES Y DE PROXIMIDAD.



Frutas
Beri

www.frutasberi.com

BiÖberi

JOSÉ BARRES / Presidente de la IGP Cítricos Valencianos

“Los limones ocupan un lugar destacado en nuestro sello de calidad”

Aunque la actividad de la IGP Cítricos Valencianos se identifica más con las mandarinas y naranjas, el limón también tiene su espacio en esta figura de calidad. “Nuestra apuesta por este cítrico es total. El limón con el sello IGP es una garantía para el consumidor. La mejor garantía”, asegura el presidente de la Indicación Geográfica Protegida, José Barres.

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. Para algunos hablar de limón con el presidente de los Cítricos Valencianos puede parecer extraño.

José Barres. IGP Cítricos Valencianos representa a todos los cítricos producidos en la Comunidad Valenciana ya sean mandarinas, naranjas o limones bajo los parámetros de calidad que establece nuestro distintivo. Los limones son los hermanos de las naranjas y las mandarinas, y ocupan un lugar destacado en nuestro sello de calidad.

VF. Sin embargo, ¿el limón con el sello IGP pasa más desapercibido?

JB. Espero que no. Es cierto que se trata de un cítrico que tiene un consumo diferente al de las naranjas y mandarinas. Pero, nuestra apuesta desde la IGP es total. Creemos que es necesario seguir apostando por él y queda mucho por hacer.

VF. ¿En qué momento se encuentra la producción de limón?

JB. Actualmente estamos pendientes de la recolección del limón Verna, variedad que



Los supermercados Masymas y Alcampo ofrecen limones con el sello de la IGP. / IGP

por calendario se queda prácticamente sin competencia en este momento de mercado. Pero incluso así, las operaciones en campo están siendo intermitentes y la demanda todavía no ha crecido lo que se esperaba.

El arranque de la campaña con el limón Fino vino marcado por la competencia de países terceros (Sudáfrica, Turquía y Egipto), aumentando mucho la oferta y haciendo bajar la demanda de limones nacionales. El inicio de

la venta del Verna se ha visto perjudicado por la tendencia a la baja del limón Fino, pero esperamos que pueda ir mejorando la demanda y los precios en este segundo tramo, ya que ahora baja la competencia con Turquía y Egipto.

VF. ¿Qué necesita el limón para conseguir llegar al consumidor?

JB. La IGP Cítricos Valencianos tiene muy claro que naranjas, mandarinas y limones necesitan de mucha promoción.

“El inicio del Verna se ha visto perjudicado por la tendencia a la baja del limón Fino”

Una promoción continuada con un claro componente divulgativo y pedagógico.

Hay cientos de productos en los lineales que apelan a las virtudes de los cítricos para venderse más y mejor. Aguas, lácteos, refrescos, helados... hasta perfumes o ambientadores. Y, sin embargo, el cítrico, el que realmente tiene todos los atributos a los que apelan otros productos, a veces nos cuesta venderlos y llegar al consumidor. Resulta cuanto menos paradójico.

Además, es nuestra responsabilidad acercar el producto y las enormes opciones de consumo que ofrece. Por eso, nuestra insistencia continúa por promocionar, promocionar y promocionar.

VF. ¿Tienen previstas acciones concretas para conseguir ese objetivo?

JB. La promoción requiere de presupuestos elevados. Y no estamos hablando de grandes campañas que serían el escenario ideal, sino de cantidades continuadas en el tiempo. Desde la IGP hacemos cuanto podemos con los recursos de que disponemos acercando el cítrico al consumidor final y al punto de venta. Asociando su consumo a hábitos saludables, a alimentación sana. Tenemos la fortuna de disponer de cítricos en nuestro territorio. Es absurdo no consumirlos. Pero, a veces, lo olvidamos. Hay que trabajarlo.

VF. ¿Qué razones puede tener un consumidor para elegir limones con el sello IGP?

JB. El limón con el sello IGP es una garantía para el consumidor. La mejor garantía. Es la certeza de que está adquiriendo un cítrico producido en nuestros campos, de la mano de nuestros agricultores. Contribuyendo a la sostenibilidad de los paisajes, de los entornos que nos rodean. Pero, además, son limones que gozan de calidad, de sabor, porque están sometidos a estrictos controles por parte de nuestros técnicos. Nuestro equipo se encarga de auditar a los agricultores y a los almacenes, para que cuando los limones salgan al mercado y el consumidor los adquiera, este tenga claro que al optar por nuestro sello (IGP Cítricos Valencianos) se lleva a casa un limón con total garantía.

VF. ¿Dónde podemos encontrar limones con el sello IGP?

JB. Hay dos cadenas que ya han apostado por introducirlos en sus establecimientos. Son Masymas y los hipermercados Alcampo. Ellos lo tienen claro. Apuestan por ofrecer a sus clientes limones de proximidad y de calidad. Los clientes sólo deben buscar en sus lineales nuestro distintivo IGP Cítricos Valencianos, para tener la seguridad de que van a consumir limones cultivados en nuestras tierras.

El limón de Menton, la fruta ‘dorada’ de la Costa Azul

Desde 2016 cuenta con una IGP, que reconoce a nivel europeo sus propiedades y su calidad

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

Reconocido como IGP desde 2016, el limón de Menton cultiva con éxito su diferencia frente a sus primos españoles, italianos o lusos. Gracias a una estrategia de promoción orquestada por la *Association pour la promotion du citron de Menton* (APCM), la producción anual de limones de Menton no deja de aumentar. Producido en una pequeña superficie repartida en cinco municipios, este cítrico excepcional, que se vende a entre 8 y 10 euros el kilo, es el protagonista de uno de los eventos más peculiares y llamativos de Francia, la Fiesta del Limón.

Reputado por sus cualidades gustativas únicas, el limón de Menton es muy apreciado a nivel mundial. Su cultivo en tierras galas comenzó en el siglo XV, con una producción en constante crecimiento y exportándose a todo

el mundo. Hacia 1800 había más 80.000 limoneros. Pese a esta edad de oro, la actividad agrícola vivió un declive a partir del final del siglo XIX, y en 1956, unas heladas pusieron fin a su producción, precisamente cuando el desarrollo del turismo ofrecía paralelamente nuevas oportunidades económicas.

Para relanzar el cultivo de este pequeño cítrico, caído en el olvido, en los años ochenta los poderes públicos impulsaron diversas operaciones para promover su replantación. Así, en los años noventa se plantaron más de 5.000 árboles. Posteriormente, en 2004, para desarrollar la producción del limón, algunos productores de Menton, apoyados por la administración local, crearon la Asociación para la Promoción del Limón de Menton (APCM). Y desde 2016 cuenta con una IGP, que reconoce a nivel



Así lucen las calles de Menton durante la Fiesta del Limón. / VILLE DE MENTON

europeo sus propiedades y su calidad. El limón de Menton es el único limón francés en obtener esta etiqueta de excelencia. Se suma así a los célebres limones de Siracusa, Sorrento y Amalfi en Italia, entre otros.

En la actualidad, gracias a estos esfuerzos continuos, hay una quincena de productores en los territorios de Menton, Roquebrune, Sainte-Agnès y Castellar que se han marcado como objetivo alcanzar los 15.000 árboles con la etiqueta IGP. Con una producción anual cercana a las 200 toneladas, el sector recupera su dinamismo de antaño. “No sabemos si el calentamiento global y la escasez de agua frustrarán este impulso. Para hacer frente a estos retos, hemos creado grupos de trabajo. Estamos desarrollan-

do soluciones para combatir la sequía, y también cooperamos con nuestros colegas de otros sectores europeos ‘etiquetados’, como Italia y Portugal”, explica Stéphane Constantin, director de la *Association pour la promotion du Citron de Menton*.

■ UN LIMÓN DIFERENTE

El limón de Menton se cultiva en parcelas autorizadas dentro de la zona IGP. Esta zona abarca los municipios de Menton, Roquebrune Cap-Martin y los pueblos de Gorbio, Castellar y Sainte-Agnès. De acuerdo al pliego de condiciones de la IGP, los limoneros deben estar situados a una distancia máxima de 7 km del nivel de mar en línea recta y a una altitud inferior a 390 metros. Los limones maduran en el árbol, se

recolectan a mano, no se someten a ningún tratamiento posterior a la cosecha y no se recubren con ningún tipo de cera. Una vez que han pasado por el centro de envasado, los limones se convierten en Citron de Menton.

El limón de Menton es un cítrico muy perfumado, jugoso y rico en ácidos. Su piel contiene un fuerte contenido en aceite esencial. Sus particularidades son su forma más ovalada que redondeada, su corteza ligeramente granulada y su color amarillo vivo.

■ LA GRAN FIESTA DEL LIMÓN

Menton organiza desde 1934 la Fiesta del Limón. Cada año, durante cerca de tres semanas, para rendir homenaje a esta preciada fruta, la ciudad y sus jardines acogen esculturas gigantes, motivos articulados y decoraciones con minuciosos detalles formados por cítricos.

Para añadir magia y alegría a esta celebración llena de colorido en la localidad se organizan espectáculos, desfiles, conciertos y exposiciones.

En total, 140 toneladas de cítricos, 8 km de guirnaldas, 750.000 gomas (para atar las frutas) y 20.000 horas de trabajo son necesarias para convertir este momento en una cita inolvidable. Un trabajo colosal, recompensado por una frecuentación récord: cada año, este evento carnavalesco atrae a unos 200.000 visitantes.

OPINIÓN

La necesaria reestructuración del sector citrícola



Por FRANCISCO SEVA RIVADULLA (*)

saturados que la Unión Europea. Ahora más que nunca: “sí a una verdadera internacionalización de nuestros cítricos”.

(*) Periodista
Agroalimentario
Internacional

Desde hace ya muchos años, a través de diferentes artículos periodísticos, he reflexionado sobre la necesidad de llevar a cabo una reestructuración en el sector citrícola. Ahora más que nunca, es de máxima prioridad llevarla a cabo con la finalidad de recuperar la rentabilidad que siempre ha caracterizado a este sector. En esa reestructuración, es vital encontrar un gran equilibrio entre oferta y demanda, y es prioritario, hacer frente a las importaciones de terceros países, que son tan perjudiciales para los intereses del sector. De hecho, son ya muchas las voces del sector que piden la incorporación de tasas arancelarias para frenar estas importaciones y, lo que es más negativo, el enorme “dumping social” que están cometiendo.

hablando, como son Estados Unidos, Canadá, Japón, Corea del Sur y Medio Oriente. Aviso a Navegantes: Para recuperar la senda de la com-

petitividad y rentabilidad en la citricultura murciana, será necesario realizar grandes esfuerzos para construir un sector citrícola potente y con una fuerte

dimensión exterior. En este nuevo esquema, además de Europa, habrá que apostar por nuevos mercados y así estar presentes en escenarios comerciales, menos



“Una comunidad tan potente, desde el punto de vista citrícola, como es la Región de Murcia merece contar un marca de calidad autóctona”

Es evidente que, hay que devolver a la citricultura española y, concretamente a la murciana, ese nivel de dinamismo y competitiva, que ha tenido en antaño. Para ello, se deberá apostar por aspectos tan importantes como la investigación y el desarrollo, la innovación, el marketing, la comunicación y promoción, así como por una diferenciación, a través de un sello de calidad. Una comunidad tan potente, desde el punto de vista citrícola, como es la Región de Murcia merece contar un marca de calidad autóctona. Al mismo tiempo, en los próximos años será vital continuar con la internacionalización de los cítricos, y especialmente, del limón murciano, apostando por mercados tan interesantes, comercialmente



Spical Ulti-Mite

Ácaro depredador *Neoseiulus californicus*

Control biológico de araña roja en cítricos

- Más eficaz
- Más rentable
- A prueba de resistencias



koppert.es

La importancia de la inteligencia artificial en el sector citrícola

■ JAIRO HERNÁNDEZ. (*)

La inteligencia artificial (IA) es una de las tecnologías más disruptivas y prometedoras de la actualidad, que tiene el potencial de transformar sectores como el hortofrutícola abarcando, desde el cultivo de los alimentos, hasta la distribución, enfrentándose a importantes retos y oportunidades derivados de la aplicación de la IA.

Actualmente, en Gregal Soluciones Informáticas contamos con clientes dedicados al cultivo de cítricos que, gracias a nuestro software agroalimentario y la inteligencia artificial, han experimentado una notable mejora en sus decisiones de negocio. Esta mejora se ha logrado gracias a la implementación de la IA en sus campos, centrales hortofrutícolas y cooperativas.

En los campos, mediante el análisis de datos recopilados por sensores remotos, drones y dispositivos IoT. Los algoritmos de IA les proporciona información detallada sobre el estado de los cultivos citrícolas, la calidad del suelo y las condiciones climáticas. Esta información permite a los agricultores tomar decisiones más informadas y precisas en tiempo real, optimizando el uso de recursos y maximizando el rendimiento de los cultivos.

La IA también ofrece a las empresas citrícolas una variedad de aplicaciones que pueden mejorar la eficiencia y la productividad y toma de decisiones en las centrales hortofrutícolas y cooperativas agrícolas, desde la gestión del inventario



La IA procesa gran cantidad de datos y genera recomendaciones. / GREGAL

“La inteligencia artificial no es sólo el futuro de la agricultura, sino también su presente”

y la logística hasta la clasificación de productos, el envasado y etiquetado, el monitoreo de la calidad y la planificación de la producción. Al adoptar estas tecnologías, las centrales y cooperativas citrícolas pueden mejorar su competitividad, reducir costos y contribuir a una cadena de suministro hortofrutícola más eficiente y sostenible.

La IA puede procesar grandes cantidades de datos agrícolas y generar recomendaciones y

pronósticos basados en modelos predictivos y análisis estadísticos, ayudando a los gerentes y agricultores a tomar decisiones más informadas y estratégicas.

Como ya sabemos, la IA en el sector de los cítricos puede ofrecer soluciones innovadoras y eficientes para mejorar la productividad, la calidad, la trazabilidad, la seguridad y la sostenibilidad de la cadena agroalimentaria. No obstante, la aplicación de la IA también implica ciertos riesgos y

desafíos, como la disponibilidad y el acceso a los datos, la interoperabilidad de los sistemas y la protección de la privacidad.

Bajo la experiencia de nuestros clientes, la IA puede aportar numerosos beneficios al sector citrícola, tanto en la fase de producción, como en la confección y comercialización del producto. Presentamos los más relevantes para nuestros clientes:

- Mejora de la gestión de inventario y logística: la IA puede optimizar la gestión del inventario al predecir la demanda de productos citrícolas en función de datos históricos, tendencias del mercado y factores estacionales. Esto permite a las centrales y cooperativas citrícolas planificar y ajustar sus niveles de inventario para evitar excedentes o escaseces, minimizando el desperdicio y mejorando la eficiencia logística.

- Mejora de la productividad y la eficiencia: la IA puede ayudar a optimizar el uso de los recursos, como el agua, la energía, los fertilizantes y los plaguicidas, mediante el análisis de datos provenientes de sensores, imágenes satelitales, drones o cámaras, que permiten monitorizar las condiciones climáticas y el estado de los cultivos. Así, se puede mejorar la planificación, la gestión y la toma de decisiones, reduciendo los costes y aumentando el rendimiento y la calidad de los productos.

- Mejora de la trazabilidad y la seguridad: la IA puede facilitar el seguimiento de los productos a lo largo de la cadena alimen-

taria, permitiendo registrar y compartir información sobre la procedencia, el procesamiento, el transporte y el almacenamiento de los alimentos.

- Mejora en el proceso de envasado y etiquetado: la IA puede optimizar los procesos de envasado y etiquetado al automatizar tareas como la selección del tipo y tamaño de envase más adecuado para cada producto, la aplicación de etiquetas y códigos de barras, y la verificación de la integridad del embalaje. Esto ayuda a mejorar la eficiencia y la precisión en la central, reduciendo los costos operativos y minimizando los errores.

- Mejora de la personalización y la participación: la IA puede facilitar la adaptación de los productos a las necesidades del mercado, mediante el uso de tecnologías como el big data, la analítica, herramientas predictivas, etc.

Debemos de tener en cuenta que la inteligencia artificial está desempeñando un papel cada vez más importante en la transformación del sector hortofrutícola. Al integrar tecnologías avanzadas con prácticas agrícolas tradicionales, podemos crear sistemas más resilientes, sostenibles y eficientes que nos permitan alimentar a una población mundial en crecimiento de manera segura y nutritiva. La IA no es solo el futuro de la agricultura, sino también su presente.

(*) *Director comercial de Gregal Soluciones Informáticas*

■ AGROFRESH.

AgroFresh Solutions, Inc., líder mundial en soluciones de postcosecha, está comprometida a potenciar el negocio de los productos frescos en cada paso, ayudando a los clientes a producir productos frescos abundantes, sostenibles y de calidad para todos.

Este objetivo incluye abordar las recientes tendencias en la gestión de datos, desde la digitalización del almacén de envasado hasta la necesidad de obtener información en tiempo real, ahorros y eficiencias en todo el proceso.

Sus soluciones digitales, que incluyen la plataforma FreshCloud™, siguen expandiéndose tanto geográficamente como en la diversidad de los cultivos a los que aportan valor. Con usuarios en todas las regiones del mundo, FreshCloud sigue potenciando la gestión de los productos de clientes como Goede Hoop Citrus de Sudáfrica, una central hortofrutícola de cítricos de talla mundial.

Jo-Ann Breunissen, responsable de calidad de Goede Hoop Citrus, comparte su experiencia con la herramienta digital: “Desde el campo hasta el envasado, todos los aspectos de las operaciones de Goede Hoop Citrus se rigen por principios que dan prioridad a la sostenibilidad. Mediante la aplicación de prácticas innovadoras, Goe-

Calidad y sostenibilidad con FreshCloud

La plataforma digital postcosecha de AgroFresh impulsa el éxito internacional de Goede Hoop Citrus

de Hoop Citrus se esfuerza por minimizar su huella medioambiental al tiempo que maximiza la calidad de sus cítricos. Desde la gestión del inventario hasta el control de calidad, FreshCloud nos proporciona herramientas integrales accesibles desde cualquier dispositivo, lo que permite una supervisión y colaboración perfectas durante todo el proceso.

Con el análisis de datos de calidad en tiempo real y el modelado predictivo, FreshCloud capacita a Goede Hoop Citrus y a nuestros productores para tomar decisiones informadas, asignar recursos de manera eficiente y minimizar los residuos”.

FreshCloud, impulsada por AgroFresh, es una plataforma digital vanguardista que simplifica las inspecciones de calidad, los procesos de toma de decisiones y la mejora de la calidad de los productos. Esta tecnología



La plataforma digital de Agrofresh, FreshCloud, ofrece un seguimiento en tiempo real de las inspecciones de calidad de diversos cultivos. / AGROFRESH

digital ofrece un seguimiento en tiempo real de las inspecciones de calidad de diversos cultivos,

como manzanas, peras, aguacates, arándanos, tomates, uvas, melones y cítricos, entre otros.

“Hemos tenido un comienzo increíble de la temporada 2024 con la expansión de FreshCloud, estamos creciendo gracias a nuevos clientes desde todas las regiones del mundo”, afirmó Bradford Warner, responsable de Digital & Data en AgroFresh.

“Esto evidencia el valor que FreshCloud aporta al sector hortofrutícola, permitiendo a todo tipo de clientes aumentar la eficiencia y la eficacia de sus operaciones de calidad y almacenamiento mientras toman decisiones informadas y basadas en datos.

A medida que continuamos expandiendo el alcance y la oferta de FreshCloud, AgroFresh mantiene su compromiso de aportar tecnología emergente a nuestros clientes a la par que ayudamos a reducir el desperdicio de alimentos”, explicó Bradford Warner.

“A través de la implementación de FreshCloud, Goede Hoop Citrus está desarrollando sistemas avanzados que se integran perfectamente con sus operaciones existentes. Al aprovechar la tecnología de vanguardia de FreshCloud, Goede Hoop Citrus obtiene una ventaja competitiva en el sector al tiempo que mejora su compromiso con la sostenibilidad y la calidad en las operaciones de envasado de cítricos”, declaró Breunissen.

ValGenetics secuencía el genoma de Silkroad

Esta nueva variedad de limón sin semillas llegó a los mercados en julio de 2023

► **ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.**
La empresa de biotecnología vegetal ValGenetics ha llevado a cabo la secuenciación completa del genoma de Silkroad para autenticarla respecto a otros tipos de limón. Esta nueva variedad de limón sin semillas, desarrollada por la empresa Ciqua Levante, fue reconocida oficialmente por el ministerio de Agricultura en julio de 2023, cuando le otorgó el título de obtención vegetal.

El proyecto de secuenciación de la variedad, anunciado en enero de 2024, fue realizado por el área de bioinformática y genética de ValGenetics y liderado por Miguel Morard. La secuenciación del genoma completo de una planta permite ver diferencias estructurales que van desde pequeñas mutaciones hasta grandes cambios. Se trata de una comparación precisa con las secuencias genéticas de otras variedades cercanas, asegurando una diferenciación fiable y la autenticidad de Silkroad.

“A veces es difícil diferenciar las variedades visualmente o no es del todo fiable. Saber en qué se diferencian a nivel de su genoma nos permite luego desarrollar herramientas para autenticar las variedades de los obtentores”, explica el doctor Morard.

Para conseguir el genoma de Silkroad se secuenciaron distintas variedades de limonero difíciles de diferenciar en ciertas épocas del año. Se obtuvo la secuencia completa de cada una de estas variedades y se compararon buscando pequeñas y grandes diferencias que luego serán útiles para identificar el material vegetal del que se dude su origen.

Rubén García, CEO de Ciqua Levante, explica la importancia para ellos de tener la secuenciación del genoma completo, ya que es una herramienta que les ayuda mucho a “la inscripción de las variedades en el registro y al control de la autenticidad varietal en el proceso de propagación en los viveros y fuera de ellos”.

Los análisis bioinformáticos de datos genómicos permiten generar marcadores moleculares específicos, como SNP's, que sirven para identificar variedades vegetales como Silkroad. Este enfoque no sólo facilita el registro de la variedad, sino que también establece barreras adicionales contra posibles fraudes en la industria agrícola protegiendo los derechos del obtentor y de los agricultores que utilicen esta variedad legalmente.

Tener estos datos bioinformáticos también puede ser de interés en programas de mejora. En este sentido, Morard afirma que “aunque ahora mismo no hay evidencias científicas suficientes que asocien cambios en el genoma con los rasgos de la variedad, cuantas

más variedades secuenciadas existan más fácil sería realizar esta asociación”. De este modo se posibilitaría dirigir futuros programas de mejora que permitan obtener nuevas variedades con características beneficiosas para el consumidor, el agricultor y el medioambiente.

■ UN LIMÓN SIN SEMILLAS

La empresa Ciqua Levante ha utilizado diversa técnicas, tanto clásicas como modernas, de biología molecular para la obtención de variabilidad genética previa a la selección de genotipos con interés agronómico y comercial.

La variedad Silkroad se seleccionó dentro de la zona de cultivo clásica de limonero como una mutación espontánea de un árbol de fino/mesero. “De esta manera conseguimos una



La secuenciación del genoma completo de una planta permite ver diferencias estructurales que van desde pequeñas mutaciones hasta grandes cambios. / CIQUA

variedad adaptada a las condiciones agronómicas y edafoclimáticas de la zona clásica de producción de limones”, indica Rubén García.

El limón Silkroad es el resultado de una mutación de la variedad Fino. Su árbol se caracteriza por un vigor excepcional, una alta productividad y rápida entrada en producción, llegando a alcanzar hasta 20 kilos por árbol en tan solo su segundo año.

Su productividad es mayor que la variedad Fino 95 y similar a Fino 49, pero de recolección más temprana. La recolección comienza a principios del mes de septiembre, y entre el 60% y el 80% de la cosecha se recolecta antes de principios de octubre, lo que representa una ventaja significativa en términos de disponibilidad temprana en el mercado.

Según el obtentor de esta variedad, uno de los aspectos más destacable es que los frutos no tienen semillas y son compactos, redondeados y simétricos, con piel fina y lisa, y presentan una menor incidencia de problemas de oleocelosis.

Otra característica del limón Silkroad es su mayor tolerancia al frío en comparación con otras variedades de limón Fino.

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

Producto utilizable en Agricultura Ecológica según el Reglamento CE nº 834/2007 y 889/2008. Control ECOCERT S.A. F - 32600.

www.planthealth.es

El limón de contraestación

Los bajos precios de la fruta para industria, la caída del volumen exportado de fruta fresca; el incremento de los costos y la competencia de otros países como Sudáfrica, obligan a Argentina a plantear un nuevo escenario para uno de sus productos agroalimentarios “estrella”

■ NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

Desde hace al menos dos o tres años el sector limonero argentino enfrenta una crisis que lo ha puesto frente al peor de los escenarios. Ante la falta de ingresos adecuados que permitan mantener las plantaciones, muchos productores y empresas han comenzado a optar por dejar de trabajarlas o, lo que es peor, arrancarlas. La superficie ‘desmontada’ ya representa 13% de la que había.

Desde el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, INTA, apuntan que las causas de esta disminución están relacionadas con la caída de la rentabilidad que ha experimentado la actividad en las campañas 2021 y 2022, principalmente debido a los bajos precios de la fruta para industria; menos volumen exportado de fruta fresca; el incremento de los costos de producción; la competencia de otros mercados y el convulso contexto socioeconómico nacional e internacional que han afectado a la compra de insumos, por su precio en dólares.

De acuerdo a los datos de la Estación Experimental Obispo Colombres y el INTA, entre noviembre del 2022 y noviembre del 2023 se han arrancado alrededor de 6.500 hectáreas de limón, principalmente en la provincia de Tucumán aunque también se registran casos en Jujuy y Salta. A este número hay que sumar unas 12.000 a 13.000 hectáreas que han sido descuidadas o poco fertilizadas.

■ FACTORES DETRÁS DE CRISIS

En una entrevista realizada a Pablo Padilla, presidente de la Asociación Citrícola del Noroeste Argentino (ACNOA) por el medio de comunicación argentino, Bichos de Campo, relataba cuáles han sido, en su opinión, los factores detrás de esta crisis del limón argentino. “El sector del limón a nivel mundial ha pasado por un proceso beneficioso en los últimos diez años. Esto ha hecho que en todo el mundo, incluso en Argentina, la superficie limonera se haya incrementado fuertemente. La entrada de producción de esas nuevas plantaciones ha sido exponencial, y esto ha impactado en la oferta tanto de nuestro país como de los competidores como Sudáfrica, Turquía y España. El resultado ha sido que se produzcan momentos de sobreoferta en los mercados tanto de productos frescos como derivados industriales, empujando los ingresos a la baja”.

A nivel interno, la “brecha cambiaria” (la diferencia entre el tipo de cambio oficial del dólar, establecido por el Banco Central, y el tipo de cambio en el mercado paralelo o informal, como el dólar blue, el dólar MEP o el Contado con Liqui) ha representado uno de los mayores obstáculos para los productores en los últimos años, principalmente en lo que respecta al abastecimiento de los insumos necesarios como agroquímicos, fertilizantes y mano de obra. “Veníamos vivien-



Argentina destina el 80% de la fruta a industria y sólo un 20% para el mercado en fresco. / ARGENTI LEMON

De acuerdo a los datos de la Estación Experimental Obispo Colombres y el INTA, entre noviembre del 2022 y noviembre del 2023 se han arrancado alrededor de 6.500 hectáreas de limón, principalmente en la provincia de Tucumán

do una situación de doble tipo de cambio. Los costos corrían al dólar informal y nuestros ingresos al dólar oficial. Cobrábamos nuestras importaciones 365 o 380 y los costos corrían al blue, donde hemos llegado a tener brechas del 180%. Muchos costos han seguido la cotización del dólar informal y eso nos quita competitividad”. A esto se ha sumado el fantasma de las retenciones, que el gobierno en un primer momento intentó subir al 15%, pero que luego, tras quedar dentro de la lista de ‘excepciones’, quedó con una retención especial del 8% para la esencia de limón. “Si bien esto aún no se ha vuelto efectivo, sin dudas prendió las alarmas de más de un exportador”, confesó el presidente de la ACNOA.

■ ARGENTINA CAE DEL PODIUM

Según datos de la Subsecretaría de Mercados Agropecuarios, en 2023 Argentina se ha posicionado como el cuarto exportador mundial de limones en fresco. Tras ser superado por España y Sudáfrica, ahora Turquía le ha ganado el tercer puesto. Si bien las exportaciones de limón en fresco argentino han crecido considerablemente en el mercado americano, en Europa y Rusia ha perdido su posicionamiento a manos de los tres principales exportadores de limón.

En derivados industriales de limón, en cambio, Argentina sigue siendo el mayor exportador representando el 70% de la oferta mundial. Exporta a todos los países del mundo sin restricciones para los derivados industriales.

“Por las condiciones natura-



Argentina sigue siendo el mayor exportador en derivados industriales de limón.

Según datos de la Subsecretaría de Mercados Agropecuarios, en 2023 Argentina se ha posicionado como el cuarto exportador mundial de limones en fresco. Tras ser superado por España y Sudáfrica, ahora Turquía le ha ganado el tercer puesto.

les de California, España, Italia, Turquía y Sudáfrica, el 80% de su fruta es apta para comercializar en fresco y el 20% se destina a industria. La ecuación en Argentina es exactamente al revés: el 80% va a industria y el 20%, a fruta fresca. Por eso, si bien Tucumán puede obtener una fruta de muy buena calidad, la mayor parte de su producción se industrializa”, explica Hernán Salas, director del Programa Citrus en la Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombres.

■ SUDÁFRICA

Hoy Sudáfrica es quien en el verano inunda de limones el mercado europeo, seguido de Argentina aunque, en ambos casos, los volúmenes exportados caen debido al exigente protocolo fitosanitario, un escenario que previsiblemente se repetirá de cara a la próxima temporada.

Las exportaciones sudafricanas de cítricos disminuyeron un 11,2% interanual, pasando de 2,6 millones de toneladas en 2022 a 2,3 millones de toneladas

en 2023. Su sector citrícola es especialmente dependiente de las exportaciones, con una media del 82,8% de la producción exportada entre 2016 y 2023. Debido a esto, la caída de las exportaciones es un problema importante para la industria y ha sido señalada en repetidas ocasiones por la Asociación Sudafricana de Productores de Cítricos (CGA). Los principales factores que explican este descenso de las exportaciones son los problemas del sector del transporte marítimo y, más en general, los problemas que afectan a la logística en el país, así como los estrictos requisitos fitosanitarios aplicados por la UE en julio de 2022. Estos problemas más estructurales también se han visto agravados por las inundaciones en la región del Cabo Occidental en junio 2023, durante la temporada de cultivo de cítricos.

La CGA ha identificado el empeoramiento de los problemas de electricidad y logística del país como un motor significativo detrás de la caída de las

exportaciones. Esto seguirá pesando sobre las exportaciones de cítricos en 2024.

De acuerdo al estudio del equipo de Riesgos Operativos de la consultora BMI es probable que el rendimiento portuario por debajo de la media y los riesgos meteorológicos arrastren a la baja el tonelaje global y el rendimiento de los contenedores en los puertos sudafricanos en 2024”. La congestión portuaria ha sido un problema particular para las industrias dependientes de la exportación, incluido el sector de los cítricos, con retrasos significativos y un mayor tiempo de entrega de los contenedores. La CGA ha señalado que la congestión y las averías de los equipos en los puertos y los problemas con la red ferroviaria de mercancías del país han aumentado los costes para los agricultores y afectado a las exportaciones. De cara al resto de 2024, la CGA espera un año prometedor en términos de producción, pero ha señalado su preocupación por la capacidad de los puertos para manejar volúmenes suficientes.

■ CORTES DE LUZ

El estudio de la BMI también prevé que los cortes de electricidad continuarán a lo largo de 2024, lo que dificultará el funcionamiento de las empresas. Los cortes de suministro han sido problemáticos para la industria de los cítricos, ya que es un sector especialmente dependiente de la electricidad, que necesita para el riego, la fertilización, el envasado y la refrigeración. Aunque consideran que los cortes de electricidad previstos disminuirán en 2024 en comparación con 2023, los riesgos de cortes y los elevados costes de la energía seguirán incrementando los costes operativos de las empresas. También ha identificado una serie de riesgos que afectan al sector logístico del país en general, como el aumento de la delincuencia, los disturbios laborales y el deterioro de las infraestructuras.

■ ESCASEZ DE AGUA

Otro de obstáculos significativos es el suministro de agua. El país sufre cada vez más escasez de agua, con infraestructuras insuficientemente mantenidas e ineficientes. Las posibles interrupciones en el suministro de agua preocupan especialmente a la agricultura, un sector que demanda importantes recursos hídricos y, dentro de este, a la producción frutícola en particular, que destaca por un uso especialmente intensivo de agua. Más del 60% de los recursos de agua dulce disponibles en Sudáfrica se destinan a la agricultura, lo que pone de relieve la importancia de la disponibilidad de agua para el sector.

Ante este escenario y ante la confirmación de la vigencia de estas restricciones por parte de Europa estos factores podrían conducir a una mayor diferenciación de los socios de exportación de cara a la campaña 2024/2025.

Koppert: la receta del éxito en control biológico de plagas en cítricos

Entre su catálogo destacan Rhyzobug, el enemigo natural para diaspinos en cítricos, y Spical Ulti-Mite, su estrategia de control contra la araña roja

► KOPPERT.

Koppert refuerza el control biológico de diaspinos en cítricos con *Rhyzobius lophanthae*, una especie de coccinélido depredador que Koppert comercializa con la marca Rhyzobug. Ese coccinélido ha demostrado ser muy eficaz tanto en cultivos de interior como de exterior. Las experiencias llevadas a cabo en cultivos como cítricos, uvas, moras, arándanos, kiwi y mango han demostrado la elevada eficacia de este enemigo natural de los diaspinos. Tanto los adultos como las larvas son depredadores de diaspinos.

Los diaspinos chupan la savia de las células de las plantas, lo que eventualmente provoca la defoliación y hasta la muerte de ramas. Para evitar esto, Rhyzobug se alimenta de la mayoría de las especies de diaspinos, como piojo rojo de California (*Aonidiella aurantii*), piojo blanco (*Aspidiotus nerii*), piojo rojo (*Chrysomphalus Dictiospermi*), piojo gris (*Parlatoria pergandi*), serpetina fina (*Lepidosaphes gloverii*), serpetina gruesa (*Lepidosaphes beckii*) o el piojo de San José (*Quadraspidiotus perniciosus*), entre otros.

El uso de Rhyzobug ofrece importantes ventajas, ya que reduce la dependencia de los plaguicidas químicos y es una alternativa viable y eficaz para hacer frente a la prohibición de ciertos fitosanitarios. Rhyzobug es fácil de aplicar, no deja residuos ni necesita plazo de seguridad. El control biológico de diaspinos en cítricos se complementa con *Aphytis melinus*, un enemigo natural que Koppert comercializa con la marca Aphytis®, que parasita los diaspinos para poner sus huevos en ellos.

■ ARAÑA ROJA

La lucha biológica contra la araña roja (*Tetranychus urticae*) en cítricos no tiene secretos para Koppert, gracias a una exitosa estrategia de control basada en Spical Ulti-Mite, un exclusivo formato de sobre resistente a la intemperie que contiene el ácaro depredador *Neoseiulus californicus*. La combinación de ambos elementos (el ácaro depredador y el formato exclusivo de sobre) ha demostrado ofrecer el máximo nivel de eficacia y rentabilidad, como demuestran los excelentes resultados obtenidos en campo durante los últimos años.

Aunque existen en la naturaleza diferentes enemigos naturales que atacan a la araña roja, el ácaro depredador seleccionado por Koppert (*Neoseiulus californicus*) es el más idóneo para el control biológico de dicha plaga, a juicio de la comunidad científica. A su favor, *Neoseiulus californicus* tiene una serie de características que lo hacen especialmente interesante, ya que es de los más abundantes de forma natural en las fincas de cítricos, resiste altas temperaturas y bajas humedades relativas y tiene una decisiva preferencia por la araña roja



Este coccinélido depredador ha demostrado ser muy eficaz para el control del diaspinos en cítricos. / KOPPERT

Gracias al control biológico en cítricos, la firma Koppert está facilitando la viabilidad comercial de esas explotaciones, ya que hay una conexión directa entre el control biológico y la rentabilidad comercial

como fuente de alimento. A esto se añade la especial configuración del sobre Spical Ulti-Mite, el único sobre del mercado con una capa exterior de un material aluminizado que le confiere una elevada resistencia a la intemperie.

Este material exclusivo hace que el interior del sobre siempre registre unas condiciones estables de humedad y temperatura, que son totalmente independientes del clima exterior. Gracias a estas características únicas, Spical Ulti-Mite ofrece un rendimiento mucho mayor que el de cualquier sobre de papel. Cada sobre de Spical Ulti-Mite puede liberar más de 600 depredadores y su vida útil puede prolongarse hasta 12 semanas.

La batería de soluciones biológicas de Koppert para cítricos se completa con Citripar®, la avispa parásita *Anagyrus vladimiri*, especialmente eficaz para el control biológico de la cochinilla harinosa (*Planococcus citri*).

■ PIONEROS EN CÍTRICOS

Koppert es pionera en la introducción del control biológico en los cítricos españoles. La compañía ya se ha implantado en las principales regiones productoras (Murcia, Levante, Andalucía...). Los productos de Koppert están presentes en más de 30.000 hectáreas, una cifra que registra un crecimiento sostenido del 15% anual.

Gracias al control biológico en cítricos, Koppert está facilitando la viabilidad comercial de esas explotaciones, ya que hay una conexión directa entre control biológico y rentabilidad comercial. El control biológico facilita las ventas, tanto en España como para la exportación. No olvidemos que el 94% de los cítricos que exporta España tienen como destino un país de la UE, el control biológico garantiza el cumplimiento de los estándares de seguridad fitosanitaria.



Tenemos las cartas que necesitas para ganar la partida

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

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

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

¿Hablamos?

www.visionagro.info - marketing@gregal.info

963 052 308

Tus cítricos se merecen lo mejor

Somos tu socio postcosecha
de confianza

DECCO Protect

Una confección en *ramillet*
que destaque

DECCO Green

Un desverdizado
de Calidad

DECCO Pyr

Que incremente el % de fruta
comercializable



deccopostharvest.com/es