

# valencia fruits

23 de julio de 2024 • Número 3.077 • Año LXII • Fundador: José Ferrer Camarena • 4,75 euros • www.valenciafruits.com

SEMENARIO HORTOFRUTICOLA FUNDADO EN 1962

## Una mala temporada para la cereza del Jerte

Las abundantes lluvias han arruinado la campaña por segundo año consecutivo

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El Consejo Regulador de la Denominación de Origen Protegida Cereza del Jerte cierra, por segundo año consecutivo, una muy mala campaña, con importantes pérdidas económicas. Las abundantes lluvias caídas durante los meses de abril, mayo y junio han echado a perder grandes cantidades de cereza y picota.

El presidente de la DOP, José Antonio Tierno, ha lamentado la pérdida del 40% de la campaña de cereza, de recogida más temprana. En el caso de las picotas del Jerte, de maduración tardía, las pérdidas ascienden al 70% de la cosecha. “Es un drama para las familias del Valle del Jerte porque es el segundo año consecutivo en el que las lluvias echan a perder una parte fundamental de la campaña. En el primer año, los agricultores pudieron tirar de ahorros, pero esta mala temporada supone un nuevo mazazo”, señala Tierno.

El responsable de la DOP ha explicado que la campaña “se ha visto muy afectada porque las lluvias han atacado en el momento de la recolección. Las precipitaciones han caído semanalmente, de manera regular, en los meses de abril, mayo y junio. Esto ha provocado que se pudran y rajen las diferentes variedades de cereza según alcanzaban su punto de maduración”.

“A pesar de las inclemencias meteorológicas, el producto que se ha podido salvar en la campaña ha sido de una gran calidad. Las cerezas comercializadas tenían buen calibre y poseían un sabor dulce y sabroso”, destaca Tierno.

### ■ AYUDAS Y SEGUROS

El presidente de la DOP Cereza del Jerte ha indicado que se han sumado a la petición de ayudas económicas a las administraciones para que los agricultores puedan hacer frente a las pérdidas económicas. En este sentido, el Consejo Regulador reclama compensaciones con ayuda directa a la pérdida de la renta para cubrir los costes de producción. También subvenciones al tejido empresarial de la zona a través de créditos, que permitan mantener la estructura y las inversiones necesarias para la campaña del año



Las abundantes lluvias caídas en abril, mayo y junio han echado a perder grandes cantidades de cereza y picota. / ARCHIVO

que viene. “Además, pedimos que se revisen las condiciones de los seguros. En la actualidad, muchos agricultores no los contratan porque consideran que las pólizas no son adecuadas y no responden a los daños”, reclama Tierno.

En esta línea, los productores extremeños de cereza han reclamado mejorar las condiciones en los seguros ante la grave situación que atraviesa el sector debido a los efectos del clima, que ha provocado la pérdida de hasta el 40% de la cosecha. Así lo explicaba el 16 de julio en Madrid el secretario general de UPA-Extremadura, Ignacio Huertas, momentos antes de entrar en la reunión del grupo de trabajo del seguro de cereza. El responsable extremeño se trasladó hasta la capital para hacer llegar a Enesa la “grave”

situación que vive este cultivo. Según Huertas, las lluvias de mayo y junio han provocado una situación “similar” a la del año pasado, cuando se perdió entorno al 80% de la producción. En total, las pérdidas de este año suponen que se han dejado de recoger en torno a 15 millones de kilos de cereza, lo que representa unos 30 millones de euros de pérdida para los agricultores cerereros por segundo año consecutivo.

Como conclusión de la reunión, el responsable de UPA-Extremadura detalló que se ha acordado la creación de un grupo de trabajo específico para Extremadura para valorar las condiciones propias de este territorio ante los seguros agrarios. Y en este contexto, “el seguro agrario no está siendo la respuesta adecuada

para el sector”, ha afirmado Ignacio Huertas.

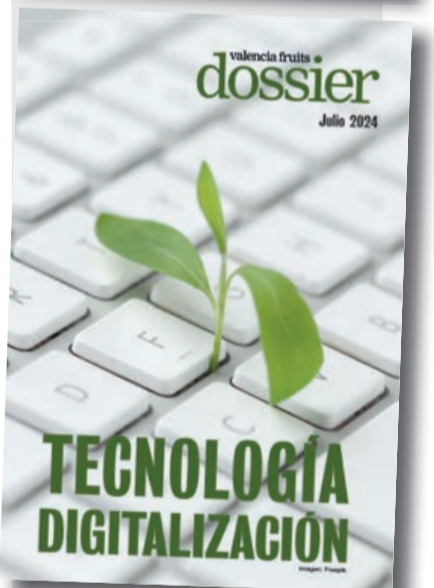
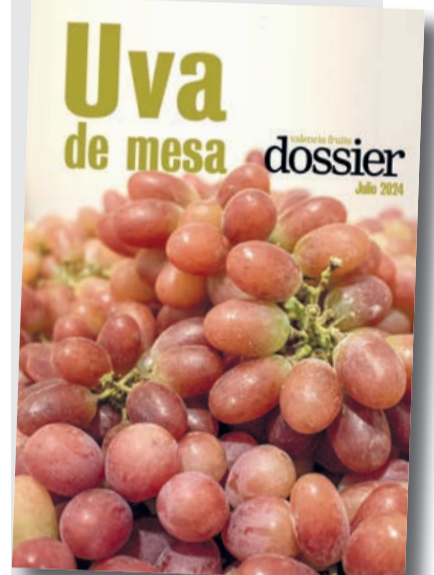
### ■ EL MERCADO EUROPEO

El 50% de los 22 millones de kilos de cereza recolectados este año se ha destinado al mercado europeo. Reino Unido, Alemania, Países Bajos e Italia son los principales destinos. “El mercado europeo es un destino clave para nosotros. Nos preocupa que el haber padecido dos malas campañas consecutivas pueda suponer un retroceso en nuestra imagen y que se traduzca en una pérdida de competitividad. Pero, somos optimistas y esperamos que el año que viene nos respete la climatología. Y podamos exportar grandes cantidades de cereza de primera calidad para que los ciudadanos europeos puedan disfrutarlas”, ha explicado Tierno.



Esta semana

6 La campaña fresera se cierra con una caída productiva del 9%



### ÍNDICE

Agrocomercio: .....	3
Agrocultivos: .....	6
Agrocotizaciones: .....	10
Empresas: .....	14



valencia  
fruits

Les informamos que el próximo número de nuestra publicación saldrá el martes 3 de septiembre

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



valencia  
**fruits**

**Fundadores**

JOSÉ FERRER CAMARENA  
JOSEFINA ORTIZ LÓPEZ

**Presidenta**

ROCÍO FERRER ORTIZ

**Vicepresidente**

AGUSTÍN FERRER ORTIZ

**Gerente**

RAQUEL FUERTES REDÓN

■ raquel.fuertes@valenciafruits.com

**Director**

ÓSCAR ORZANCO UNZUÉ

■ director@valenciafruits.com

**Redacción**

NEREA RODRIGUEZ ORONÓZ

■ nerea.rodriguez@valenciafruits.com

JULIA LUZ GOMIS

■ julia.luz@valenciafruits.com

ALBA CAMPOS TATAY

■ alba.campos@valenciafruits.com

**Red de corresponsales**

■ corresponsales@valenciafruits.com

**Preimpresión**

RAFAEL CABO CORTELL

ALFREDO RUIZ DE ALBORNOZ

■ 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**

# Talento y liderazgo de la mujer

Por GONZALO GAYO

Ursula von der Leyen ha obtenido el respaldo mayoritario de la Eurocámara como presidenta de la Comisión Europea para los próximos cinco años, con el apoyo de populares, socialdemócratas, liberales y verdes. La presidenta europea reedita un mandato plagado de retos, especialmente en una agricultura que precisa con urgencia atender las reivindicaciones de los agricultores, especialmente en la cuenca mediterránea por la crisis climática y sequías, falta de relevo generacional y una larga lista de reivindicaciones pendientes. Será en septiembre cuando se dé a conocer la próxima comisaria/o de Agricultura, tras los fallidos nombramientos en el pasado. Uno de los retos es proteger la producción y renta agraria e incentivar a las mujeres y jóvenes en un sector estratégico que genera oportunidades laborales en el ámbito rural.

La confianza que Ursula von der Leyen aglutina es el reconocimiento al talento, diálogo y consenso, que empodera a las mujeres en el liderazgo de una Europa compleja y convulsionada.

A la otra orilla del Atlántico y en plena batalla electoral, la retirada anunciada por el actual presidente de EEUU, Joe Biden, de la carrera presidencial abre las puertas a otra gran mujer, Kamala D. Harris, actual vicepresidenta y más que probable primera mujer candidata a la presidencia de los EEUU. Kamala se ha caracterizado por su inteligencia, compromiso, capacidad de diálogo para dar respuestas en lucha por la gente desde su época en la que rompió barreras como fiscal del distrito de San Francisco y fiscal general de California, hasta ejercer como senadora y primera mujer vicepresidenta de Estados Unidos. Hasta el propio Joe Biden anunciaba en su despedida su apoyo a Harris como sucesora en la gran batalla electoral del próximo noviembre contra Donald Trump, actualmente favorito en las encuestas.

El liderazgo y empoderamiento de las mujeres en el mundo nos beneficia a todos aportando el talento que ha sido silenciado y que tanto necesitamos. Es hora también de que esta revolución llegue al campo con el reconocimiento de la mujer en las direcciones de organizaciones agrarias, entidades financieras y administraciones públicas y privadas.



Campo de arroz en El Palmar. / G. GAYO

La buena noticia es que en la última década las jefas de explotaciones agrarias han crecido un 22% y ya son casi el 30% del total pese a que queda mucho por avanzar. Más de 261.000 mujeres están al frente de explotaciones agrícolas y esta cifra crece año tras año pese a dificultades y desigualdades. Mientras crece el liderazgo de mujeres en el campo, los números hablan también de una caída del 16% de jefes varones.

En España, según los últimos datos disponibles de 2021, el 62,5% de perceptores de ayudas directas de la PAC son hombres y sólo el 37,5% son mujeres. Además, ellas reciben un importe medio de 2.844 euros anuales, mientras que el de ellos es de 5.465 euros al año. Es decir, las mujeres cobran un 48% menos por la menor dimensión de sus explotaciones y dificultades en un entorno sin demasiados apoyos.

La gran asignatura pendiente de la política europea, del Gobierno y Generalitat es un plan de choque para incorporar con urgencia el talento de jóvenes y mujeres al campo y que debe reflejarse en los presupuestos de 2025. Es necesario también aprovechar las oportunidades en la oferta de productos tropicales en la Comunidad Valenciana.

Es cierto que se está produciendo una revolución de las mujeres en el campo, pero los obstáculos en el apoyo financiero, en la obtención de tierras, maquinaria, medios tecnológicos y digitales dificultan un liderazgo para un relevo generacional urgente en la España vaciada de agricultores.

Se imaginan si el sistema de salud, enseñanza o judicatura anunciaran que casi la mitad de sus trabajadores se jubilan al año siguiente tras superar los 65 años de edad. ¿Que harían el Gobierno y los ciudadanos sin la mitad de sus médicos, jueces, o educadores?

Hoy el 41% de los jefes de explotación agrarias tiene más de 65 años y son los que nos dan de comer cada día. El envejecimiento de la población agraria es un hecho generalizado en todas las comunidades autónomas, especialmente en cultivos permanentes. La buena noticia es el empuje de mujeres y jóvenes ante las oportunidades de empleo y disposición al relevo generacional pero necesitan apoyo. En la horticultura de invernadero el peso de los jóvenes asciende al 21%, especialmente en explotaciones de mayor dimensión económica.

Los datos apuntan que la mitad de los jóvenes que se incorporan al campo dirigen explotaciones que superan los 25.000 € de producción y las mujeres están tomando con claridad el liderazgo.

La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) nos recuerda que en 2050 la producción de alimentos deberá aumentar en un 50% para cubrir las demandas de la población. Y añade, que si las mujeres accedieran de igual manera que los hombres a los recursos, la producción agrícola en los países en desarrollo se incrementaría entre un 2,5 y un 4%. Concluye que la igualdad de género en la producción agrícola sacaría de la inseguridad alimentaria a 45 millones de personas que se encuentran en esta situación de pobreza y aumentaría el producto interior bruto (PIB) global un 1%.

El mundo avanza con la aportación y creciente liderazgo de las mujeres en Europa y en el mundo así como en todos los campos de la actividad humana siendo necesario dar un impulso en la incorporación de las mujeres y jóvenes al campo así como un reconocimiento al esfuerzo de nuestros mayores en sus pensiones tras una vida de esfuerzos y sacrificios, de sol a sol.

**LA PLANTA BAJA**

**LUISFU**





# Agrocomercio

## La producción nacional de melón y sandía, garantizada hasta finales de septiembre

Desde Proexport y Fecoam insisten en que no faltará producto en los meses de más consumo y mandan un mensaje de tranquilidad a clientes y consumidores

► **VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.** Proexport y Fecoam aseguran que “la producción de melón y sandía está garantizada hasta pasado el verano”. Ambas entidades insisten en que no faltará producto y mandan un mensaje de tranquilidad, tanto a los consumidores como a sus clientes.

“Las buenas condiciones climáticas de esta temporada y el hecho de que, en estas fechas, podamos trasladar las producciones a las zonas altas de la Región de Murcia y Castilla-La Mancha nos asegura que este 2024 vamos a disponer de melón y sandía de producción local hasta finales de verano e, incluso, las primeras semanas del otoño”, ha declarado José Cánovas, presidente de la sectorial de melón y sandía de la Asociación de Productores-Exportadores de Frutas y Hortalizas de la Región de Murcia-Proexport.

Las características orográficas de la Región de Murcia permiten a los productores disponer de un abanico más amplio de producción que en otras zonas. Como explica Cánovas, “mientras que en la zona del campo de Cartagena y Águilas podemos empezar a cultivar a finales de primavera, ahora los cultivos se trasladan a áreas un

poco más altas en las que las condiciones de producción son óptimas, tanto en temperatura, como en calidad del suelo, y otros condicionantes”.

Asimismo, José Cánovas ha destacado que “la calidad de los melones y las sandías que se está recolectando este año es excepcional. Tienen un sabor, un dulzor y un tamaño óptimos para el consumidor”.

La única pega que encuentran los productores es que este año no está haciendo mucho calor en el resto de países europeos, por lo que la demanda fuera de nuestras fronteras se ha visto algo mermada. “Pero —en palabras de Cánovas— confiamos en que el verano acabe con más fuerza y en que crezca el consumo a partir del mes de agosto”.

En definitiva, desde Proexport se insiste en que este año está garantizado el suministro de producto y, además, de una calidad suprema.

Por su parte, desde la Federación de Cooperativas Agrarias de Murcia (Fecoam), Felipe López, representante sectorial de Melón y Sandía, manifiesta que, aparte de tener garantizado el suministro de producto hasta finales de septiembre para cubrir la de-



Con la llegada del calor, el consumo de melón y sandía se dispara. / ARCHIVO

manda europea, “la transición de producciones desde la Región de Murcia a Castilla-La Mancha se está desarrollando de forma muy equilibrada, sin apenas solapamientos y con excelentes calidades tanto para melón como sandía”.

“La ansiada llegada del buen tiempo en los países de destino parece confirmarse y desde la

semana pasada hemos notado una demanda más activa. Esperamos buenas expectativas de ventas para el resto de campaña estival, lo cual resultaría muy necesario para equilibrar un inicio de campaña marcado por unos bajos rendimientos y por consiguiente bajas rentabilidades para el agricultor”, afirma Felipe López.

### ■ COMERCIALIZACIÓN

Desde el inicio de la campaña de melón y sandía, y hasta la fecha, este año las empresas asociadas a Proexport han comercializado 80.384 toneladas de melón, lo que supone un 22% más que el año pasado en el mismo periodo cuando las cifras eran de 66.110 toneladas (14.274 toneladas menos).

En cuanto a la sandía, durante la temporada actual se han comercializado 90.457 toneladas, un 24% por encima de la cifra registrada en el mismo periodo del año anterior. Entonces se obtuvieron 73.156 toneladas (17.300 toneladas menos).

En el caso de los productores y asociados a Fecoam, representan actualmente cerca de 1.650 hectáreas de melón en todas sus variedades, y 1.400 hectáreas de sandía.

Si bien se trata de cifras muy positivas para la campaña de este año, José Cánovas recuerda desde Proexport que “el verano de 2023 la producción se vio afectada por fenómenos meteorológicos excepcionales que dieron lugar a problemas fitosanitarios que afectaron gravemente a la producción, algo que este año no estamos viendo con tanto impacto y que esperamos que siga así”.

En aquel momento, la campaña arrancó en Almería en un entorno con temperaturas más altas de lo habitual durante los meses de marzo y abril, lo cual tuvo como consecuencia directa que se adelantase y acelerase la producción. En mayo, cambió el tiempo y se sufrió el impacto de las numerosas tormentas que se desencadenaron de forma intermitente durante tres semanas seguidas, justo cuando la producción estaba a punto de recolectarse en la Región de Murcia y el este de Almería.

## Precios “razonables” para los primeros melones y sandías de Castilla-La Mancha en 2024

Productores y comercializadores señalan que la campaña ha arrancado con unos días de antelación y una calidad excelente

► **VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.** La primera sesión de la campaña de la Mesa de Precios de melón y sandía de la Lonja Agropecuaria Hortofrutícola de Castilla-La Mancha refleja precios iniciales “razonables”, y los productores y comercializadores inciden en la “excelente” calidad.

La Mesa de Precios, que afronta su décimo segunda temporada ofreciendo cotizaciones, celebró la semana pasada su primera sesión del ejercicio reflejándolos valores de salida de los primeros melones y sandías que se han recolectado en la región.

En cuanto al melón, la campaña ha comenzado con una cotización de 0,40-0,42 para el producto de primera categoría. Respecto a la sandía, la negra de primera

categoría ha arrancado cotizando a 0,29-0,31 céntimos/kilo y la blanca a 0,26-0,28 céntimos/kilo. Respecto al género de segunda categoría, tanto la sandía negra como la blanca han comenzado moviéndose en una horquilla de 0,21-0,23 céntimos/kilo. Desde la mesa señalan que son las tendencias que se han podido recoger en la primera sesión, al no haber existencias aún del resto de categorías. “Hay que tener en cuenta que la campaña no ha hecho más que comenzar; y lo ha hecho con unos días de antelación, y con precios razonables y una calidad excelente”, ha explicado el presidente de la Mesa de Precios de la Lonja, Antonio Atienza.

Productores y comercializadores han coincidido además

en que los precios de salida son asequibles para el consumidor y cuentan con algo de margen para el agricultor. Pero si algo han destacado es la gran calidad que desde el inicio de campaña presentan estos cultivos.

También han indicado que no se han encontrado un excesivo solapamiento de producto con las zonas productoras antecesoras, cuyas campañas de recolección están terminando ya. Por último, las perspectivas de exportación son buenas. Los miembros de la Mesa de Precios de melón y sandía de la Lonja confirman que en este momento ha empezado a notarse más movimiento y esperan que en una semana haya una gran demanda. Parece que en esta ocasión el



Hay buenas perspectivas de exportación en Castilla-La Mancha / ARCHIVO

clima está del lado del sector y se prevé que la ola de calor que se avecina favorezca la cantidad de sandía exportada al exterior. Los principales destinos para la sandía de Castilla-La Mancha son Alemania, Francia, Bélgica e Inglaterra.

### ■ SUPERFICIE CULTIVADA

La Mesa de Precios está a la espera de que la Administración le ofrezca la superficie sembrada este año de estos cultivos en Castilla-La Mancha. Aunque la previsión es que no varíe mu-

cho con respecto a la del año pasado, cuando hubo 5.646,51 hectáreas de melón y 3.261,12 de sandía.

Con respecto a los daños que la tormenta de agua y granizo, registrada en los primeros días del mes de junio en La Mancha, pudo provocar en estos cultivos, se estima que han podido ser entre 300 y 400 hectáreas afectadas por el pedrisco (alrededor de un 4%). Muchos de estos cultivos se van a recuperar, aunque presentarán una producción más tardía.



# Ailimpo aprueba el Plan Estratégico para 2024-2028

La hoja de ruta definida para los próximos 5 años es fruto del compromiso de todas las organizaciones miembro de la interprofesional de limón y pomelo

## VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Ailimpo ha dado luz verde al Plan Estratégico 2024-2028 que guiará el trabajo de la interprofesional en los próximos cinco años. La hoja de ruta de la Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo es fruto del compromiso de todas las organizaciones miembro y permite disponer al sector del limón y pomelo español de una base sólida de trabajo para un horizonte plurianual, y concentrar el foco, los recursos y el esfuerzo de forma plena para consolidar el liderazgo de España en la actividad económica de estos dos cítricos.

El plan se estructura en base a dos pilares transversales (lobby y comunicación) y cuatro ejes de trabajo (sostenibilidad, competitividad, innovación y promoción), desarrollando de forma concreta por objetivos cada uno de esos ejes.

El lobby institucional con todos los grupos de interés (administraciones Públicas y sector privado), a nivel regional, nacional, europeo e internacional tiene como objetivo que Ailimpo sea un actor influyente en los entornos de toma de decisiones de forma constructiva y positiva, siempre desde la transparencia, el rigor y la defensa de los intereses legítimos del sector. Desde la interprofesional consideran que su responsabilidad es aportar visión estratégica e información objetiva. "Somos un sector generador de impactos positivos para los eslabones de la cadena de valor, los trabajadores, los consumidores, el medioambiente y la economía", señalan en el informe de presentación del plan estratégico.

El segundo pilar se centra en la comunicación y persigue dar visibilidad a las actuaciones y logros de la interprofesional, dando respuesta al reto de poner en valor el sector, construyendo y transmitiendo un relato inspirador de la propia actividad sectorial y de las propiedades saludables y nutricionales de limones, pomelos y sus derivados, contribuyendo a la mejora de la calidad de vida de los consumidores.

## EJES DE TRABAJO

El Plan Estratégico 2024-2028 de Ailimpo define cuatro ejes de trabajo para dar respuesta a los desafíos de un sector líder. La interprofesional ha definido los objetivos de estos cuatro ejes (sostenibilidad, competitividad, innovación y promoción) y las acciones a desarrollar para alcanzar los retos que se han marcado para estos próximos cinco años.

La sostenibilidad se aborda desde la apuesta por el portafolio de herramientas de Soluciones Basadas en la Naturaleza (SBN) que permitan afrontar la adaptación al cambio climático y la medición de los impactos, siempre teniendo en cuenta la



Pilares y ejes del Plan Estratégico 2024-2028. / AILIMPO

La hoja de ruta permite disponer de una base sólida de trabajo para un horizonte plurianual, y concentrar el foco, los recursos y el esfuerzo de forma plena para consolidar el liderazgo de España en estos dos cítricos

El plan estratégico se ha estructurado en base a dos pilares transversales (lobby y comunicación) y el desarrollo de cuatro ejes de trabajo (sostenibilidad, competitividad, innovación y promoción)

La responsabilidad de la interprofesional es aportar visión estratégica e información objetiva. "Somos un sector generador de impactos positivos para todos los eslabones de la cadena de valor"



Las organizaciones miembro de la interprofesional han trazado un plan de trabajo para los próximos cinco años. / AILIMPO

Uno de los objetivos es reforzar la vertebración, coordinación, unidad y defensa del sector a través de Ailimpo

formación de calidad para la mejora de la toma de decisiones, la exigencia del control de las importaciones, la apertura de nuevos mercados, la mejora del seguro agrario y la apuesta por los contratos tipo.

Uno de los objetivos es reforzar la vertebración, coordinación, unidad y defensa del sector a través de Ailimpo. Para ello, se propone establecer un plan de comunicación coordinado que cubra todos los grupos de interés relevantes, reforzando la importancia del sector y dando visibilidad a sus acciones e impacto positivo. Además, se elaborará un mapa de riesgos sectorial y se evaluará el impacto institucional, generando planes de gestión de crisis.

En cuanto al control de las importaciones, desde Ailimpo buscan lograr un control adecuado en las fronteras comunitarias para garantizar el cumplimiento de la legislación europea y la reciprocidad. Para ello, se propone realizar un seguimiento de los flujos comerciales de importación; análisis del sistema RASFF y del sistema Europhyt; y acciones de lobby.

Respecto a la apertura de mercados, se analizará el incremento de la demanda en nuevos destinos y se proponen varias medidas para avanzar en esta línea como una revisión de los protocolos de exportación a terceros países; un plan de mejora de la calidad en campo para disponer de fruta adecuada para largas distancias; un análisis y mejora de las operaciones postcosecha; y la cooperación en plataformas empresariales para comercializar en nuevos mercados.

Por su parte, el eje de la innovación apuesta por la mejora de la sanidad vegetal, la digitalización y el desarrollo de nuevos usos y consumos. En sanidad vegetal, el objetivo es mejorar la coordinación y el desarrollo de herramientas para luchar contra plagas. Para ello, la interprofesional propone la implantación de un sistema de ATRIAS coordinado por Ailimpo; innovar para reducir el impacto del cambio climático; y fomentar herramientas para luchar contra plagas, incluyendo AEU.

Desde la interprofesional también se propone la apertura a nuevas herramientas digitales como la inteligencia artificial y la conexión con el ecosistema start ups y desarrollo de proyectos digitales. También se busca incrementar la demanda de limón a través del desarrollo de nuevos usos y mercados con nuevas variedades, nuevos usos del aceite esencial, la caracterización del aceite de limón español o el fomento del zumo de limón como acidulante.

Finalmente, el eje de la promoción se articula a través de planes para implantar la Marca Limón y Pomelo de España®, así como el desarrollo de campañas de promoción del consumo.



# CITROPOST



## CATsystem® Sistema de Control Automático de los Tratamientos postcosecha

Según el procedimiento más habitual, tras ser recolectados, cuando los cítricos llegan al almacén de confección se les aplica inmediatamente un tratamiento fungicida para controlar el podrido.

Este tratamiento se aplica en la inmensa mayoría de casos por vía acuosa mediante duchado de los pallets con fruta. En el contexto actual de escasez de agua y respeto absoluto por el medio ambiente, este caldo de tratamiento debe reutilizarse para reducir así el consumo de agua y de productos químicos y evitar la generación de aguas residuales. Para poder llevar a cabo esta reutilización Citrosol lanzó en el 2010 el sistema **Vertido Cero®**, que permite reponer el caldo que se lleva cada pallet, filtrarlo y desinfectarlo, evitando la disminución de fungicida por efecto dilución y la acumulación de fangos y esporas de hongos que podrían reinfectar la fruta.

El **Vertido Cero®**, fue un gran avance tecnológico en el aprovechamiento del caldo, sin embargo, no es suficiente para poder asegurar una concentración constante durante todo el tiempo de todas las materias activas presentes en el caldo debido a la aparición de alteraciones industriales. Las alteraciones son sucesos o factores que ocurren en el entorno industrial de un almacén de confección y que pueden modificar de forma aleatoria las concentraciones de dichas materias activas, tanto por encima, como por debajo de su valor óptimo.

Entre las principales alteraciones se encuentran los errores humanos, las incidencias en el sistema de aplicación, la degradación por efecto matriz (causada por la gran variedad de compuestos que van a parar al caldo procedentes de tratamientos de campo), y la absorción por parte de los materiales en contacto con el caldo, por parte de la propia fruta, en función de su estado, o por parte de los sólidos en suspensión (tierra y fangos de campo). Estas alteraciones pueden ser, además de muy diversas, sumativas, cambiantes e impredecibles, y por

tanto imposibles de controlar todas con éxito en tiempo real solo con supervisión humana.

Durante la postcosecha, una concentración insuficiente de fungicida puede incrementar la aparición de podridos (menor eficacia del tratamiento, generación de resistencias por trabajar con dosis subletales, menor control de la esporulación, etc.), mientras que un exceso puede hacer superar los Límites Máximos de Residuos legalmente establecidos o los niveles aún más exigentes impuestos por los distribuidores.

Gracias al **CATsystem®**, el primer sistema de **Control Automático de Tratamiento** (Figura 1), se pueden contrarrestar las mencionadas alteraciones de forma automática (sin intervención humana), in situ y en tiempo real, para mantener constantes las concentraciones de fungicidas, desinfectantes y aditivos alimentarios en los caldos, dentro de un rango de valores definidos.



Figura 1. Imagen de un CATsystem® primer Sistema de Control Automático de los tratamientos fungicidas en postcosecha.

El **CATsystem®** toma muestras del tanque de caldo de tratamiento, las analiza para medir la concentración real de fungicidas, desinfectantes y aditivos, como el

imazalil, pirimetanil, orto-fenilfenol, tiabendazol, fludioxonil, azoxistrobin, triclopir, sorbato potásico, ácido peracético, etc., y aplica las correcciones necesarias en todo momento en función de los resultados obtenidos de manera automática, para asegurar siempre una concentración constante. A continuación, Figura 2, podemos ver un extracto de los registros de un pilotaje industrial en un cliente real.

Fecha	Hora	[IMZ] (ppm)	Desv. IMZ (%)	[PYR] (ppm)	Desv. PYR (%)	Corrección (mL)
02-05-24	13:38	349	-22	423	-34	+1340 IMZ +1628 PYR
02-05-24	15:23	433	-4	594	-7	
02-05-24	16:41	425	-6	387	-40	+1852 PYR
02-05-24	18:38	437	-3	548	-14	
02-05-24	20:11	332	-26	273	-57	+1543 IMZ +2703 PYR
02-05-24	21:27	463	3	605	-5	

Figura 2. Resultados de los análisis, desviaciones (%) y correcciones. [IMZ] objetivo= 450ppm, [PYR] objetivo=640 ppm. Tolerancia en la desviación respecto a objetivo: ±20%

Con **CATsystem®**, Citrosol va a revolucionar la forma de aplicar los tratamientos postcosecha, aportando automatización y control en tiempo real del tratamiento, detectando tanto el mal funcionamiento del dosificador, como los errores humanos de los operadores; llevando el control del podrido a un nivel superior; aumentando el ahorro económico del cliente por disminución de mermas y reclamaciones, y por último, pero no menos importante, ofreciendo una mayor tranquilidad al cliente.

Maise Isnardo Morant  
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.

### VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La plataforma Naranjasyfrutas.com ha publicado el informe de cosechas de cítricos de la temporada 2023/2024 aportando interesantes datos sobre oferta y demanda de cosechas de cítricos, así como de las tendencias de producción y comerciales. En la temporada 23/24 han aumentado un 12,56% las búsquedas de cosechas de naranjas por los comercios, siendo la Navelina, Navel Lane Late y Valencia Late las tres variedades más buscadas. Por otra parte, las búsquedas de cosechas de mandarinas esta temporada disminuyeron un 33,15%.

De este informe patrocinado por Caixa Popular (al que se puede acceder íntegramente en [https://naranjasyfrutas.com/wp-content/uploads/2024/07/Informe-Anual-Citricos-23\\_24.pdf](https://naranjasyfrutas.com/wp-content/uploads/2024/07/Informe-Anual-Citricos-23_24.pdf)), se han extraído interesantes conclusiones para la campaña de cítricos 2023/2024.

### ■ NARANJAS

- El número de cosechas publicadas por los agricultores aumentan un 9,35% y las búsquedas de cosechas por parte de los comercios aumentan 21,56% respecto a la campaña anterior.
- Las tres variedades más buscadas por los comercios son Navelina, Navel Lane Late y Valencia Late.
- Las tres variedades con mayor crecimiento en porcentaje de variedades publicadas por los agricultores han sido, por este orden, Valencia Late, Navel Powel y Navel Lane Late, pero las tres variedades con mayor crecimiento en porcentaje de variedades buscadas por los

# Crece el interés por las naranjas en la búsqueda de cosechas online

Durante la campaña 2023-2024 los comercios cítricos incrementaron su interés por localizar esta fruta



La plataforma Naranjasyfrutas.com recibe más de 100.000 visitas anuales. / ARCHIVO

comercios han sido, Navel Lane Late, Navel Foyos y M7.

### ■ MANDARINAS

- Las cosechas publicadas por los agricultores aumentan un

10,04% y las búsquedas de cosechas por parte de los comercios disminuye un 33,15% respecto a la campaña anterior.

- Las tres variedades más buscadas por los comercios son

Clemenules, Clemenvilla y Tango.

- Hay que destacar la tendencia que se ha observado esta campaña 2023/2024 respecto a las tres variedades con mayor

crecimiento en porcentaje de variedades publicadas por los agricultores que han sido, por este orden, Clemenvilla, Tango y Nadorcott.

- Y también destacan las tres variedades con mayor crecimiento en porcentaje de variedades buscadas por los comercios: Orogrande, Arrufatina y Murina.

Tanto en mandarinas como en naranjas las cosechas más anunciadas oscilan entre los 10.000 y los 50.000 kilos, pero las que más han aumentado esta temporada en porcentaje oscilan entre 5.000 y 10.000 kilos.

En estas fechas de julio ya se están registrando en la plataforma las primeras búsquedas de variedades como Iwasaki, Clemenubí, Arrufatina, Okitsu, etc., por este motivo "es importante que los productores anuncien o actualicen gratuitamente los datos de sus cosechas para que luego sean fácilmente localizables por los comercios" señalan desde la plataforma.

El objetivo del informe elaborado por Naranjasyfrutas.com es compartir con el sector los datos obtenidos de las más de 100.000 visitas anuales a esta plataforma donde se encuentran publicadas de forma gratuita miles de cosechas de agricultores y donde actualmente muchos comercios buscan producciones disponibles para poder contactar y comprar estas cosechas, "ya que creemos que estos datos que muestran las tendencias de las variedades más buscadas por los comercios y las variedades que más anuncian los productores pueden ser de interés para el sector", explica Juan José Bas, gerente de la plataforma.



# Agrocultivos

## La campaña fresera se cierra con una caída productiva del 9%

De acuerdo al balance de Freshuelva, en la campaña 2024 los arándanos han registrado un aumento de cosecha del 10% y las frambuesas una bajada del 15%

### ► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El sector fresero onubense ha culminado la campaña 2023-2024 con una producción total de 221.412 toneladas, lo que supone un descenso del 9% respecto a la campaña pasada, según los datos aportados por las empresas asociadas la Asociación de Productores y Exportadores de la Fresa de Huelva, Freshuelva.

Estas cifras reflejan una campaña muy compleja para la fresa, con una primera fase de restricciones en el riego, derivadas de una pertinaz sequía, que afectaron al desarrollo de la planta, lo que se tradujo en un descenso de la producción global del 9% y un leve incremento de los precios con respecto a la temporada pasada. Las lluvias del mes de marzo propiciaron que se pudiese terminar la campaña, aunque el posterior calor del mes de mayo redujo las posibilidades de exportación por la condición de la fruta.

Por su parte, la campaña de la frambuesa ha finalizado con una producción de 40.288 toneladas, lo que supone un descenso del 15% respecto a la temporada anterior.

La superficie plantada de este fruto rojo se ha reducido notablemente respecto a la campaña pasada debido a la gran competencia de países terceros como



Los productores onubenses han culminado la campaña con una producción total de fresas de 221.412 toneladas. / ARCHIVO

Marruecos. Una coyuntura que Freshuelva viene denunciando año tras año ante la UE, considerando que Europa debería establecer un arancel de entrada a países terceros en estos casos, así como exigir el cumplimiento de las cláusulas espejo. Para la asociación, esta situación está pro-

vocando la pérdida de rentabilidad del cultivo y ha ocasionado una menor oferta de mercancía, por lo que la comercialización se ha realizado correctamente en todo el periodo de recolección.

En contraposición, la campaña del arándano se ha saldado con un incremento de la pro-

ducción de un 10% y un total de 58.509 toneladas. Finalmente se ha registrado un mayor tonelaje debido a que plantaciones jóvenes han entrado en producción este año y, además, se ha alargado el periodo de campaña puesto que existen variedades tempranas que permiten contar con

arándanos desde primeros de año hasta julio.

Por último, la producción de la mora se mantiene estable en torno a las 2.000 toneladas, concretamente 2.135, cifras similares a las registradas en la campaña anterior, aunque con un leve repunte del 0,5%. Una estabilidad que viene marcada gracias a que este cultivo cuenta con variedades que permiten tener producción prácticamente desde enero hasta diciembre.

### ■ VALOR DE LA EXPORTACIÓN

Según señala Freshuelva, la menor producción de fresas ha venido acompañada, no obstante, de un aumento del valor de las exportaciones, de forma que hasta el mes de mayo se registró un incremento del 8% respecto al mismo periodo del año anterior con envíos al exterior valorados en más de 616 millones de euros.

En el caso del arándano, el incremento del valor de las exportaciones ascendió hasta el 6% con envíos valorados en más de 231,6 millones de euros. Por el contrario, las exportaciones de frambuesas hasta el mes de mayo tuvieron un valor de casi 207 millones de euros, lo que supone un descenso del 7% respecto a la campaña anterior, mientras que las de mora también han caído un 5,90%, con un total de 13,5 millones de euros.

Alemania y Reino Unido siguen siendo los principales países de destino de los frutos rojos onubenses, toda vez que, en el caso de la fresa y a pesar del Brexit, las importaciones británicas han superado a las francesas, que se encuentran en tercer lugar. Los Países Bajos, en el caso de las frambuesas y los arándanos, son el tercer destino de las ventas de berries onubenses.

## Nuevo listado de ayudas para los afectados por la sequía en Aragón

Un total de 1.795 titulares recibirán 2,3 millones al completar el Ministerio las resoluciones del año pasado

### ► JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación publicó el pasado jueves un nuevo listado de ayudas por la sequía para fruticultores.

Dicha lista incluye a 39 fruticultores aragoneses a que recibirán 19.895 euros mientras que en toda España han sido 1.796 titulares de explotaciones de frutales y frutos de cáscara los beneficiarios entre los que se repartirá una ayuda de 2,3 millones para compensar los efectos de la sequía y la guerra en Ucrania.

Este listado completa el de las resoluciones provisionales publicadas en los meses de noviembre y diciembre de 2023, una vez que las comunidades autónomas han terminado sus controles de la Po-

lítica Agraria Común (PAC) correspondiente a la campaña 2023.

José Manuel Roche, secretario general de UPA Aragón, explicó que esta cuantía "son los últimos coletazos que quedaban por pagar de las ayudas por la sequía que ha dado el Ministerio y que se elevan a un total de 89 o 90 millones para la Comunidad de Aragón".

Añadió que todavía quedará algún pago, pero la mayoría de los que tienen cultivos leñosos, frutales y almendro excepto el olivar, así como herbáceos como el trigo o el maíz ya han recibido los pagos en Aragón.

Por otro lado, en declaraciones a Heraldo de Aragón, Roche ha recordado que el pasado jueves debía haber tenido lugar la



La sequía mermó en 2023 la cosecha, que además fue de menor calibre. / JO

reunión prevista con el exconsejero de Agricultura del Gobierno de Aragón, Ángel Samper, para concretar la convocatoria de ayudas por la sequía, dotada con seis millones de euros que aportará el Ejecutivo aragonés.

Mostró su deseo de que el nuevo titular de la consejería, Javier Rincón, les llame pronto para consensuar con las organizaciones agrarias el pliego de las citadas ayudas.

Los afectados por las últimas ayudas del Ministerio tienen de tiempo hasta el 2 de agosto para

realizar alegaciones de rechazo, oposición a la consulta de sus obligaciones fiscales y con la Seguridad Social o los errores, omisiones u otras circunstancias que estimen convenientes.

### ■ SEQUÍA PROLONGADA

Un 10% de la cuenca del Ebro se encuentra en estos momentos en situación de sequía prolongada y un 5% ha entrado en emergencia.

Así lo explicó la semana pasada el jefe de Planificación de la Confederación Hidrográfica del

Ebro (CHE), Miguel García Vera, en la presentación del informe sobre la sequía del pasado año.

Al respecto declaró que "en 2024 tenemos una sequía de menor intensidad que la del año pasado, pero no podemos olvidar que tenemos un 10% de la cuenca en situación de sequía prolongada y un 5% en situación de emergencia".

La que peor se encuentra es la margen derecha del Ebro, en especial las cauces del Huerva y el Guadalope. En la zona alta de este último río ya se han puesto en marcha soluciones que contemplan los planes de sequía. Se está trabajando en la posibilidad de extraer agua de los acuíferos gracias a un sistema de bombeo.

García Vera explicó que esta maniobra, que permitiría verter agua en el embalse de Calanda, que está al 20% de su capacidad, podría garantizar los usos del sistema si no provoca impactos negativos en el cauce.

El presidente de la CHE, Carlos Arrazola, asumió que es necesario ser "mucho más estrictos" con los nuevos usos del agua y trabajar para adaptar el sistema "más rápidamente" tanto a sequías como a inundaciones.



# El IRTA avanza en técnicas agrícolas que mejoran la salud del suelo y la adaptación al cambio climático

## VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Dos proyectos catalanes, AgriRegenCat y AgriCarboniCat, exploran desde finales de 2022 qué beneficios pueden tener para los principales cultivos del territorio catalán las llamadas agriculturas regenerativa y del carbono, que estudian cómo cuidar el suelo y cómo ayudarle a retener más carbono, ayudando a mitigar las emisiones de CO<sub>2</sub>. Financiados gracias a 2,6 millones de euros del Fondo Climático de la Generalitat de Catalunya, y con trabajo por delante hasta 2025, ambos proyectos comienzan a dar sus frutos. Por ejemplo, están constatando que el uso de fertilizantes orgánicos en campos de manzanos permite retener más carbono en el suelo y reducir el efecto invernadero. También, revelan que es posible minimizar el labrado en cultivos de huerta y cereales sin perder productividad y capturando carbono. O que la presencia de hierbas junto a los cultivos leñosos como el manzano incrementa la biodiversidad y protege el suelo.

Los resultados preliminares de estas investigaciones, coordinadas por el Instituto de Investigación y Tecnología Agroalimentarias (IRTA) y con la participación del Centro de Investigación Ecológica y Aplicaciones Forestales (CREAF) y la Universidad de Lleida (UdL), se presentaron el pasado 18 de julio, en el centro IRTA Amposta, en un acto al que asistió la secretaria de Acción Climática de la Generalitat, Anna Barnadas, y el director general del IRTA, Josep Usall.

Para Barnadas, "es una satisfacción constatar los primeros resultados de estos proyectos tan estratégicos, que se financian gracias a los ingresos del Fondo Climático, obtenidos por el impuesto sobre las emisiones de CO<sub>2</sub> de los vehículos de tracción mecánica y por el impuesto sobre las instalaciones que inciden en el medio ambiente". En la misma línea, Usall subrayó que "estos proyectos representan una oportunidad única y llegan en un momento clave para aprender cómo aplicar la agricultura regenerativa y la del carbono en Cataluña".

## EL SUELO, UN GRAN DESCONOCIDO

Precisamente, hace pocos años que los científicos se han detenido a estudiar la importancia de la salud del suelo para la calidad, la productividad y la sostenibilidad de los cultivos. Y la agricultura regenerativa se dedica a cuidar de estos tres factores. "Queremos ampliar el conocimiento que ya existe en el territorio catalán, para poder cuantificar a escala local los efectos de la agricultura regenerativa y la agricultura del carbono. Sólo así podremos conseguir que sean realmente aplicables", explicó Georgina Alins, investigadora del programa de Fruticultura del IRTA y coordinadora de AgriRegenCat.

Por lo que se refiere a la agricultura del carbono, permite,


por un lado, mitigar el cambio climático, porque tiene el objetivo de reducir la concentración de CO<sub>2</sub> en la atmósfera a través del secuestro de carbono en el suelo.

Y, por otra, hace posible que los cultivos sean más resistentes, porque más carbono en el suelo supone mejorar su fertilidad y aumentar la capacidad de retención del agua.



El uso de fertilizantes orgánicos en campos de manzanos permite retener más carbono en el suelo y reducir el efecto invernadero. / IRTA


# PLASTIDOM




## 65 años

practicando la sustentabilidad.

## 50 años









Desde 1959, nuestros productos, reutilizables y reciclables, han acompañado a generaciones de miles de ciudadanos, en Portugal y en el extranjero, apoyando la ejecución y el desarrollo de múltiples actividades humanas, gracias a las superiores

## Calidad y Utilidad y... Longevidad

# DOMPLEX



A los Clientes, Proveedores y Amigos, y a los usuarios/consumidores finales que hacen la elección única de DOMPLEX, nuestro profundo reconocimiento.

www.domplex.com



# La agricultura ecológica de la Comunitat Valenciana crece un 9,2% en el ejercicio 2023

La superficie dedicada a la agricultura ecológica ha crecido un 132% desde 2013

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El sector ecológico de la Comunitat Valenciana ha experimentado un notable crecimiento en 2023, consolidándose como una fuerza vital en la economía regional y en la sostenibilidad ambiental. El Comité de Agricultura Ecológica de la Comunitat Valenciana (CAECV), que está celebrando su 30º aniversario, presentó la semana pasada en la Bodega Redonda de Utiel el informe correspondiente al ejercicio 2023. Los datos confirman que la superficie ecológica certificada alcanzó las 139.353 hectáreas, lo que representa un incremento del 9,2% con respecto al año 2022.

El informe destaca que desde 2013, la superficie dedicada a la agricultura ecológica ha crecido un 132%. Este aumento se alinea con los nuevos criterios de cálculo establecidos por Eurostat para el periodo 2020-2023. Las provincias de Castellón, Valencia y Alicante han mostrado incrementos significativos, con Castellón representando el 24% de la superficie ecológica certificada, Valencia el 47% y Alicante el 30%.

En este sentido, el presidente del CAECV, Vicente Faro, comentó que “el crecimiento sostenido de la agricultura ecológica en nuestra comunidad refleja el compromiso de los agricultores y productores con prácticas sostenibles y respetuosas con el medioambiente. Este avance no sólo fortalece nuestra economía, sino que también contribuye significativamente a la preservación de nuestros recursos naturales”.



El CAECV presentó la semana pasada el informe anual sobre el sector de la producción ecológica en Utiel. / GVA

En el acto también estuvo el alcalde de Utiel, Ricardo Galdón, que aseguró que “este aniversario es especial y, celebrarlo en Utiel es apoyar a los agricultores, ya que queremos que el sector siga creciendo, dignificando esta profesión. El porcentaje de agricultura ecológica de Utiel da la imagen de lo que los productores de la comarca creen en ella”.

Por su parte, el recién nombrado secretario autonómico de Agricultura, Agua, Ganadería y Pesca de la Generalitat Valenciana, Vicente Tejedo, señaló durante la presentación del informe que “la producción eco va a más, la tendencia es muy positiva con estos datos y tenemos

## Cifras clave del CAECV

- Superficie ecológica certificada: 139.353 hectáreas en 2023, un 9,2% más que en 2022.
- Crecimiento por provincia: Castellón (3,7%), Valencia (13,2%) y Alicante (7,8%).
- Personas operadoras ecológicas: aumentaron un 5% en 2023, alcanzando un total de 4.468 operadores.
- Volumen de facturación: El sector ecológico generó 735,6 millones de euros en 2023, mostrando un crecimiento del 1,6% en comparación con 2022. ■

que seguir impulsándola desde la administración y la empresa privada. Esta agricultura puede permitir que el mundo rural se mantenga y nos siga dando de comer y beber”.

El informe del CAECV también señala que la agricultura ecológica está abordando problemas históricos del sector agro, como el relevo generacional y la incorporación de la mujer. En

2023, el 30% de las operadoras ecológicas certificadas son mujeres y la media de edad de los operadores es de 56 años. Además, se han certificado un total de 12.286 productos ecológicos en la Comunitat Valenciana, localizándose en casi el 90% de los municipios valencianos, lo que ayuda a fijar la población en el territorio.

La Comunitat Valenciana se encuentra en buen camino para alcanzar el objetivo europeo del 25% de superficie agraria utilizada (SAU) ecológica para 2030. Actualmente, el 15,7% de la SAU en la región es ecológica, frente a la media española del 11% y la media europea del 11,2%.

En conclusión, la agricultura ecológica en la Comunitat Valenciana no sólo está creciendo en términos de superficie y producción, sino que también está desempeñando un papel crucial en la sostenibilidad y resiliencia de la región.

Por la tarde, tras la presentación del informe, el CAECV entregó los reconocimientos a empresas y operadores de la comarca. Los galardonados fueron Félix Cuartero (por sus años de dedicación a la enseñanza y la pasión por la enología), María Ángeles Novella (por la formación y difusión), Bodegas Iranzo (por su larga trayectoria siendo la primera bodega ecológica en registrarse en el CAECV), Territorio Bobal (por la puesta en valor de recursos turísticos de la comarca Utiel-requena), Bodegas Pago de Tharsys - Tharsys Único 2019 (por la innovación y valorización con un producto diferenciado), Adolfo de las Heras (por la promoción de vinos y aceites a nivel local e internacional), Oli Oli (por su trayectoria que aúna un gran producto a la primera imagen de Almazara), Bodegas Lupanda (por el relevo generacional, por su entusiasmo por el legado y puesta en valor de las viñas ecológicas de sus padres), Escuela Enológica de Requena (por ser un referente en la formación ecológica), 5 Barricas (por su labor de difusión en la prensa escrita a Jaime Nicolau por su labor como director), Silvia Soria Cases (por ser la voz del sector agroalimentario).

## Finalizan las obras de modernización de los regadíos de Flumen-Monegros tras doce años de espera

El Ministerio de Agricultura tiene programadas actuaciones en Aragón por 400 millones para regadíos

► JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación entregó la semana pasada a la Comunidad de Regantes de Molinar del Flumen, en la comarca de Los Monegros, las nuevas infraestructuras incluidas en las actuaciones para la modernización de regadíos.

Se trata de las obras de la última fase, que han supuesto una inversión de 10,4 millones de euros y que han sido las primeras en terminarse de las 96 financiadas a nivel nacional a través de los fondos Next Generation de la Unión Europea.

La inversión total supera los 65 millones de euros y beneficia a más de 450 agricultores que cultivan 4.800 hectáreas en los municipios oscenses de Barbués, Sangarrén, Torres de Barbués y Almuniente.

Las obras, realizadas por la Sociedad Mercantil Estatal de Infraestructuras Agrarias (Seiasa), han sido con cargo a los fondos europeos del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia.

El objetivo de estas obras es mejorar la eficiencia energética de la zona regable. Para ello,

se ha construido una estación de bombeo conectada a la red eléctrica, que ha permitido eliminar el uso de los motores diésel. Además, se ha implantado un sistema de telecontrol, que supone avances en la mejora de la gestión del uso del agua.

También se han llevado a cabo varias mejoras ambientales: la ejecución de una estación de aforo y medición de calidad de las aguas de retorno del riego y de control de datos, como la concentración de nitratos o la temperatura del caudal desaguado.

Hasta la fecha el Ministerio ha destinado un total de 65,24 millones de euros para cinco actuaciones en esta comunidad de regantes de Los Monegros. Actualmente se encuentra en ejecución la última de las actuaciones de la fase III, que comprende una balsa de dominio de cota y una tubería de impulsión para la zona regable de la margen derecha del río Flumen.

Estas infraestructuras reducirán los costes energéticos en la explotación, al permitir bombear agua a la balsa de dominio de cota en las horas con tarifa eléctrica más baja y almacenarla para regar por presión natural sin limitación horaria.

### ► MÁS DE 400 MILLONES PARA REGADÍOS EN ARAGÓN

El presidente de Seiasa, Francisco Rodríguez, junto con la directora general de Desarrollo Rural, Innovación y Formación Agroalimentaria del Ministerio, Isabel Bombal, hicieron la entrega simbólica de la última obra al presidente de la comunidad de regantes, José Ángel Lample.

Rodríguez señaló que ha sido la primera en entregarse porque

“se lo merece”, porque después de “un largo y duro camino”, los regantes de esta región debían ser “los primeros en ver terminada la infraestructura”.

Al acto institucional, celebrado en la estación de bombeo, también asistieron la vicepresidenta de la Diputación Provincial de Huesca, Celsa Rufas, el senador por Huesca Miguel Gracia, diputados y alcaldes de la zona, así como numerosos regantes.

El proceso de modernización de la Comunidad de Regantes de Molinar del Flumen se ha alargado doce años, entre otros motivos, por el parón que sufrió entre 2012 y 2017 por la “mala gestión” que derivó en el abandono de varias empresas adjudicatarias.

Bombal señaló que la transformación de los regadíos en Aragón es especialmente necesaria en Los Monegros, donde también se requiere modernización de las infraestructuras.

Al respecto, indicó que el Ministerio tiene programada en esta Comunidad Autónoma una inversión de más de 400 millones de euros para la transformación y la modernización de los regadíos.



# La cosecha de melón de Carrizales aumenta este año hasta los 400.000 kilos

Es un 25 por ciento más de producción respecto a la campaña de 2023, aunque sigue estando por debajo de anteriores temporadas debido a la escasez de agua

## ► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN

Un año más la Comunidad de Regantes de Carrizales ha presentado la campaña del Melón de Carrizales, un acto donde se ha rendido homenaje a los valores del campo como la tradición, la calidad y el respeto al medio ambiente. El melón de Carrizales, conocido también como Piel de Sapo es único a nivel internacional gracias a su sabor particular y extremadamente dulce debido a las características del suelo y la forma de riego.

Este año la producción ha aumentado respecto al año pasado, con una cosecha de 400.000 kilos de melones, un 25% más que en la temporada 2023 con una extensión de cultivo de 20 hectáreas.

Aun así, regantes y agricultores, aseguran que la cifra está por debajo de otras campañas donde se conseguían producciones de alrededor de 500.000 kilos de melones. La escasez de agua es, en la mayoría de las ocasiones, el principal motivo de la bajada de la cosecha.

“Estamos en un momento de mucha esperanza para la ciudad. Elche es la segunda productora provincial de productos del sector primario, pero además es una ciudad agraria e industrial, algo



En el acto se ha celebrado el tradicional corte simbólico del melón con el que se da inicio a la campaña. / AYTO. ELCHE

que sólo ocurre en nuestro municipio. Por lo que actos como este, el corte del melón, a lo largo del año, profundizan en todo esto y tenemos que estar muy orgullosos” ha indicado Pablo Ruz, alcalde de Elche. Además, ha señalado que “este es el camino a seguir y que la visibilidad de todo lo que

**Regantes y agricultores aseguran que la cifra está por debajo de otras campañas donde se conseguían producciones de alrededor de 500.000 kilos de melones, siendo la escasez de agua el principal motivo de la bajada de la cosecha**

Este año la producción ha aumentado respecto al año pasado, con una cosecha de 400.000 kilos de melones, un 25% más que en la temporada 2023 con una extensión de cultivo de 20 hectáreas

**El melón de Carrizales, conocido también como Piel de Sapo es único a nivel internacional gracias a su sabor particular y extremadamente dulce debido a las características del suelo y la forma de riego**

el campo de Elche produce es un motivo de exigencia para el resto de la provincia, el conjunto de la comunidad y el resto de España”.

Al evento también han acudido la tercera teniente de alcalde, Aurora Rodil; el concejal de Agua y Agricultura, Juan de Dios Navarro; el concejal de Pedanías y Camp d'Elx, Raúl Sempere; el concejal de Medioambiente, José Antonio Román y la edil de Cultura y Turismo, Irene Ruiz. Pablo Ruz y Aurora Rodil han sido los encargados de realizar el tradicional corte simbólico del melón con el que se da inicio a la campaña de la temporada 2024, y lo han hecho junto a la madrina de la campaña, Marga Guilló, presidenta de la Asociación de Desarrollo Rural del Camp d'Elx (ADR).

## El CITA pone en marcha 10 proyectos agroalimentarios estratégicos para Teruel

Uno de los estudios contempla la mejora genética de la Denominación de Origen Protegida Melocotón de Calanda

### ► JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.

El Centro de Investigación y Tecnología Agroalimentaria de Aragón (CITA) ha puesto en marcha 10 nuevos proyectos centrados en productos y sectores estratégicos para la provincia de Teruel. Los trabajos tendrán una duración de entre dos y tres años y están financiados por el Fondo de Inversiones de Teruel con un total de 900.000 euros.

Las investigaciones abarcan desde las variedades locales de hortalizas y legumbres de la provincia turolense, la mejora genética del melocotón de Calanda y la tipificación de la miel del territorio hasta la sostenibilidad de los regadíos de la zona ante el cambio climático y la conservación y mejora de las razas ovinas autóctonas.

Los proyectos incluyen también la gestión sostenible del almendro a través del suelo y

su microbioma en parcelas de Teruel.

Una Red de Apoyo para promover la innovación en la cadena de valor de las plantas aromáticas y medicinales en la provincia de Teruel.

El análisis de la resiliencia de los acuíferos al cambio climático y a los periodos prolongados de sequía para el sostenimiento de los regadíos y la población. La gestión eficiente del agua en plantaciones truferas.

Una cadena de valor trigo-harina-pan en la provincia de Teruel. Un proyecto que busca el desarrollo de una cadena corta de valor cuyo origen es el trigo que cultivan agricultores turolenses y su destino la industria de panificación provincial.

Respecto a las variedades locales de hortalizas y legumbres el estudio plantea impulsar y facilitar el cultivo de variedades

**Los trabajos tendrán una duración de entre dos y tres años y están financiados por el Fondo de Inversiones de Teruel con un total de 900.000 euros**

locales utilizando el Banco de Semillas Hortícolas del CITA ubicado en el Centro de Innovación en Bioeconomía Rural de Teruel. Para alcanzar este objetivo se realizarán acciones para el mantenimiento, la ampliación y la mejora del banco de semillas, así como diferentes actividades con estudiantes, hortelanos aficionados y profesionales del sector.

Los objetivos de la investigación para la mejora genéti-



El CITA estudia la mejora genética del Melocotón de Calanda. / DO CALANDA

ca del melocotón son obtener nuevas variedades de melocotón amarillo tardío que sean productivas, de fácil manejo y de excelente calidad de fruto, para su comercialización bajo la Denominación de Origen Melocotón de Calanda.

Igualmente, persigue valorizar y mejorar el posicionamien-

to de la marca y consolidar el programa de mejora genética de variedades tardías de melocotón amarillo de pulpa dura.

El trabajo está dirigido por Jérôme Grimplet, investigador de Ciencia Vegetal del CITA, y Celia Cantín, científica titular de la Estación Experimental Aula Dei.



# Agrocotizaciones

## MERCADOS NACIONALES

### Mercabarna

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

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoque.....	1,20
Aguacate.....	3,50
Almendra.....	7,00
Pomelo.....	1,20
Avellana.....	6,50
Kaki.....	0,80
Carambolas.....	4,00
Castañas.....	2,50
Cerezas.....	3,50
Cocos.....	0,80
Membrillo.....	1,20
Dátiles.....	3,50
Feijoa.....	8,00
Higo.....	5,00
Higos Chumbos.....	2,00
Frambuesa.....	1,00
Grosellas.....	10,00
Kiwis.....	3,50
Lichis.....	4,50
Lima.....	2,50
Limón.....	0,70
Fresa.....	2,00
Fresón.....	5,00
Granada.....	2,00
Mandarina Clementina.....	0,90
Satsuma.....	1,00
Otras.....	1,80
Mangos.....	2,50
Maracuyá.....	6,00
Melón Galia.....	1,20
Amarillo.....	1,00
Piel de Sapo.....	0,80
Otras.....	1,00
Moras.....	15,00
Nashi.....	2,10
Nectarina Blanca.....	1,10
Amarilla.....	1,10
Níspero.....	3,50
Nueces.....	3,00
Olivas.....	1,80
Papayas.....	3,50
Pera Blanquilla.....	1,20
Verano.....	2,00
Invierno.....	1,60
Temprana.....	1,00
Piña.....	0,80
Pitahaya.....	7,00
Plátanos Canario.....	2,00
Importación.....	1,00
Manzana Bicolor.....	2,00
Amarilla.....	1,20
Verde.....	1,80
Roja.....	1,510
Otras.....	1,35
Melocotón Amarillo.....	1,50
Rojo Pulpa Blanca.....	1,10
Rojo Pulpa Amarilla.....	1,10
Ciruela.....	1,20
Uva Blanca.....	2,50
Negra.....	2,50
Rambután.....	11,50
Sandía con semilla.....	0,40
Sin semilla.....	0,60
Naranja.....	0,90
Chirimoya.....	3,00
Otras Frutas.....	0,90
HORTALIZAS	Euros/kg
Berenjena Larga.....	0,90
Redonda.....	1,40
Ajo Seco.....	4,00
Tierno.....	0,90
Apio.....	0,65
Acelgas.....	1,00
Batata.....	0,80
Borraja.....	1,00
Brócoli.....	0,70
Brécol.....	1,50
Calçots.....	0,08
Calabaza.....	0,80
Calabacín.....	0,70

Cardo.....	1,00
Alcachofa.....	2,00
Cebolla Seca.....	0,35
Figueras.....	1,30
Tierna.....	0,75
Pepino.....	0,70
Col Repollo.....	0,80
Bruselas.....	1,30
Lombarda.....	0,65
China.....	0,70
Coliflor.....	1,40
Berros.....	1,50
Lechuga Iceberg.....	0,65
Larga.....	0,70
Otras.....	0,70
Endivia.....	1,10
Escarola.....	0,75
Espárragos Blancos.....	10,00
Verdes.....	1,80
Espinaca.....	0,70
Haba.....	1,20
Hinojo.....	1,00
Perejil.....	0,55
Judía Bobi.....	3,50
Perona.....	5,00
Fina.....	2,00
Otras.....	3,50
Nabo.....	0,80
Zanahoria.....	0,70
Patata Blanca.....	1,10
Temprana.....	1,10
Roja.....	1,10
Pimiento Lamuyo.....	1,40
Verde.....	1,10
Rojo.....	1,40
Guisante.....	3,00
Puerro.....	1,15
Rábano.....	0,35
Remolacha.....	0,70
Tomate Maduro.....	1,00
Verde.....	1,60
Chirivía.....	1,00
Otras Hortalizas.....	0,70
OTROS PRODUCTOS	Euros/kg
Seta Girgola.....	6,50
Rovellón-Níscalo.....	8,00
Champiñón.....	2,10
Otras Setas.....	11,00
Maíz.....	0,90
Caña de Azúcar.....	1,75
Menestra.....	0,95
Otros Varios.....	1,50

### Mercacórdoba

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

FRUTAS	Euros/kg
Aguacates.....	3,98
Albaricoque.....	1,92
Almendra.....	9,45
Cereza / Picota.....	3,67
Ciruela.....	1,64
Kiwi / Zespri.....	3,78
Lima.....	2,83
Limón.....	1,04
Mandarina Clementina / Fortuna / Nadorcott.....	1,90
Mango.....	2,66
Manzanas O.V.....	2,62
Golden / Onzal Gold / Venosta.....	1,46
Royal Gala / Cardinale.....	1,87
Starking / Red Chief / Gloster / Fuji / Braeburn / Pink Kiss.....	1,88
Granny Smith.....	2,09
Starkint / Red Chief / Gloster / Galaxia.....	1,59
Melocotón Baby Gool.....	2,02
Melón / Galia / Coca.....	0,80
Navel Late / Nanelate / Lanelate.....	1,11
Valencia Late / Miaknight.....	0,93
Nectarina.....	1,50
Nuez.....	4,27
Paraguay.....	1,56
Pera Conferencia / Decana.....	1,55
Ercolini / Etrusca.....	2,28

Limonera.....	1,95
Piña.....	1,27
Plátano.....	2,57
Banana.....	1,10
Pomelo Rubi Start.....	1,20
Sandía.....	0,47
Uva.....	3,11
OTROS FRUTOS SECOS.....	13,27
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga.....	0,93
Ajo Seco.....	3,74
Alcachofa.....	2,48
Apio.....	1,22
Batata / Boniato.....	1,25
Berenjena.....	1,07
Brócoli / Brecol.....	2,50
Calabacín.....	0,75
Calabaza / Marrueco.....	0,89
Cebolla / Chalota.....	0,60
Cebolleta.....	1,00
Champiñón.....	2,66
Col Repollo.....	0,65
Lombarda.....	0,98
Coliflor / Romanescu.....	1,24
Endivia.....	2,57
Espárrago Verde.....	6,51
Espinaca.....	1,83
Judía Fina.....	3,62
Perona / Elda / Sabinal / Emerite.....	2,59
Boby / Kora / Striki.....	2,68
Lechuga O.V.....	0,75
Cogollo.....	2,13
Iceberg.....	0,80
Nabo.....	0,98
Pepino.....	0,58
Perejil.....	1,73
Pimiento Verde.....	1,28
Rojo Asar.....	1,37
Puerro.....	1,63
Remolacha.....	2,07
Seta.....	3,90
Tomate O.V.....	1,36
Cherry.....	2,93
Daniela.....	1,04
Zanahoria.....	0,98
Hierbabuena.....	2,31
PATATAS	Euros/kg
Nueva o Temprana.....	0,98

### Mercabilbao

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 12 al 16 de julio de 2024, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Bilbao. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoques.....	2,25-2,00
Cerezas.....	4,50-4,75
Ciruelas.....	1,10-1,00
Limonas.....	0,90
Melocotones Rojos.....	1,60
Melón Piel de Sapo.....	1,00-1,10
Nectarinas.....	1,60-1,70
Nísperos.....	2,75
Pera Ercolini.....	1,90-1,80
Sandías.....	0,70-0,65
HORTALIZAS	Euros/kg
Lechuga.....	0,45-0,46
Berenjena.....	1,15-1,00
Calabacines.....	0,90-0,80
Cebolla.....	0,38
Judías Verdes Perona.....	2,25
Patatas Calidad.....	0,86
Pepinos.....	0,90-0,86
Pimientos Verdes.....	2,00-1,60
Tomate Maduro.....	1,50-1,35
Tomate Verde.....	2,50-2,25

### Mercalaspalmas

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

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Hass.....	7,03
Albaricoque Moniqui.....	2,46
Almendra.....	1,50
Cereza Picota.....	6,45

Otras Variedades.....	6,44
Ciruela Otras Familia Black.....	2,65
Golden Japan y Songold.....	2,65
Reina Claudia.....	2,65
Coco Otras Variedades.....	0,95
Dátil Deglet Nou.....	4,45
Fresa.....	8,45
Fresón Otras Variedades.....	9,95
Guayaba Otras Variedades.....	2,95
Higo Chumbo.....	2,95
Verdal.....	2,95
Kaki Otras Variedades.....	4,25
Kiwi Kiwigold.....	4,45
Pulpa Verde.....	4,95
Limón Fino o Primafiori.....	1,15
Otras Variedades.....	1,15
Verna.....	1,15
Mandarina Clemenlate.....	2,34
Clemenule.....	2,30
Ortanique.....	2,35
Clemenvilla o Nova.....	2,30
Manga Kent.....	3,81
Mango Tommy Atkins.....	1,45
Manzanas Fuji.....	2,05
Golden.....	1,95
Otras Variedades.....	2,45
Royal Gala.....	2,21
Melocotón Baby Gold.....	1,75
Meryll y Elegant Lady.....	1,75
Melón Amarillo.....	1,45
Otras Variedades.....	1,35
Piel de Sapo.....	1,55
Naranja Valencia Late.....	1,17
Lane Late.....	1,15
Navel.....	1,16
Navelina.....	1,15
Otras Variedades.....	1,15
Nectarina Carne Blanca.....	1,75
Carne Amarilla.....	1,75
Nuez.....	3,95
Papaya Grupo Solo y Sunrise.....	1,14
Papayón (2-3 kg/ud).....	1,14
Paraguay Otras Variedades.....	1,95
Pera Conferencia.....	1,77
Ercolini / Morettini.....	2,15
Agua o Blanquilla.....	1,95
Limonera.....	2,35
Piña Golden Sweet.....	5,86
Plátanos Canarias Primera.....	1,77
Canarias Segunda.....	1,35
Pomelo Rojo.....	1,55
Amarillo.....	1,55
Sandía Sin Semilla.....	0,90
Con Semilla.....	0,90
Uva Red Globe.....	2,65
Blanca Otras Variedades.....	2,75
Negra Otras Variedades.....	4,55
Italia o Ideal.....	2,45
Resto de frutas.....	1,30
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga de Hojas Rizadas Lyon.....	2,75
Ajo Blanco.....	4,35
Alcachofa Blanca de Tudela.....	1,95
Apio Verde.....	1,80
Apionabo.....	2,95
Berenjena Morada.....	1,23
Berros.....	2,08
Boniato o Batata.....	2,17
Brócoli, Brecol o Brócoli.....	2,95
Calabacín Blanco.....	1,59
Verde.....	0,55
Calabaza De Verano.....	0,85
Cebolla Grano Oro o Valenciana.....	1,15
Morada.....	1,65
Recas o Similares.....	0,85
Tierna.....	0,95
Col China o Pekinensis.....	1,75
Lombarda o Repollo Rojo.....	0,97
Repollo Hojas Rizadas.....	0,51
Coliflor.....	3,53
Escarola Rizada o Frisé.....	0,96
Espárrago Verde o Triguero.....	2,35
Espinacas.....	0,18
Guindilla Verde.....	3,50
Roja.....	2,50
Hinojo.....	2,45
Judía Verde Boby.....	2,96
Verde Otras Variedades.....	4,06

Lechuga Otras Variedades.....	0,30
Romana.....	0,50
Maíz o Mollo.....	0,81
Pepino Largo o Tipo Holandés.....	1,55
Corto o Tipo Español.....	1,25
Perejil.....	0,15
Pimiento Amarillo, tipo California.....	2,35
Rojo Lamuyo.....	1,70
Verde Italiano.....	3,45
Verde Padrón.....	3,01
Puerro.....	1,01
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.....	1,85
Liso Rojo Canario.....	0,85
Otras Variedades.....	0,75
Zanahoria o Carlota Nantesa.....	2,09
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.....	1,45
Blanca Spunta.....	0,95

### Mercamadrid

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 12 al 16 de julio de 2024, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Madrid. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoques.....	1,50-1,40
Cerezas.....	3,00
Ciruelas.....	1,50-1,48
Limonas.....	0,80-1,00
Melocotones rojos.....	0,90-1,00
Melón Piel de Sapo.....	1,10-1,20
Nectarinas.....	1,80-1,60
Nísperos.....	S/C
Pera Ercolini.....	2,50-2,10
Sandías.....	0,75
HORTALIZAS	Euros/kg
Lechuga.....	0,75
Berenjenas.....	0,90-1,00
Calabacines.....	0,90-0,81
Cebolla.....	0,35-0,26
Judías Verde.....	3,40-2,64
Patatas Calidad.....	0,80-0,89
Pepinos.....	0,75-0,40
Pimientos Verdes.....	1,70-1,56
Tomate Verde.....	1,40-1,33
Maduro.....	S/C

### Mercamurcia

Precios correspondientes al mercado de frutas y hortalizas, del 15 de julio de 2024. Información facilitada por Mercados Centrales de Abastecimiento de Murcia S.A.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Fuerte.....	S/C
Hass.....	S/C
Otras Variedades.....	4,75
Albaricoque Otras Variedades.....	2,20
Cereza Otras Variedades.....	2,40
Burlat.....	S/C
Stark Hardy Giant.....	S/C
Picota.....	2,50
Ciruela Golden Japan y Songold.....	1,50
Reina Claudia.....	1,00
Coco en Seco.....	1,20
Dátil Otras Variedades.....	4,00
Grosella Otras Variedades.....	3,00
Guayaba Otras Variedades.....	7,50
Breva Colar.....	5,00
Higo Chumbo.....	S/C
Kaki Sharoni.....	3,00
Kiwi Pulpa Verde.....	3,00
Limón Otras Variedades.....	0,55
Mandarina Otras Variedades.....	S/C
Manzana Golden.....	1,10
Starking o Similares.....	1,10



## MERCADOS NACIONALES

Verde Doncella.....	1,10
Maracujá.....	S/C
Melocotón Catherine.....	1,50
Otras Variedades.....	S/C
Melón Piel de Sapo.....	0,80
Amarillo.....	0,80
Galia.....	1,50
Naranja Valencia Late.....	0,55
Otras Variedades.....	1,50
Nectarina Otras Variedades.....	1,20
Nuez Nacional.....	2,70
Papaya Otras Variedades.....	1,50
Paraguay Otras Variedades.....	1,00
Pera Ercolini / Moretini.....	3,90
Agua o Blanquilla.....	S/C
Conferencia.....	1,25
Otras Variedades.....	2,50
Piña Otras Variedades.....	0,90
Plátano de Canarias Extra.....	S/C
Canarias 1ª.....	S/C
Canarias 2ª.....	S/C
Macho.....	1,10
Americano o Banana.....	1,10
Otras Variedades.....	2,75
Pomelo rojo.....	1,20
Rambután.....	1,20
Sandía Sin Semillas.....	0,60
Con Semillas.....	0,50
Tamarindo.....	3,00
<b>HORTALIZAS</b>	<b>Euros/kg</b>
Acelga Hojas Lisas, Verde.....	0,80
Ajo Blanco.....	3,80
Tierno o Ajete.....	5,00
Morado.....	3,00
Otras Variedades.....	2,50
Alcachofa Blanca de Tudela.....	5,00
Violeta.....	4,50
Otras Variedades.....	5,00
Apio Verde.....	0,80
Amarillento.....	0,90
Berenjena Morada.....	1,00
Otras Variedades.....	0,75
Boniato o Batata.....	1,50
Brócoli o Brecol.....	1,80
Calabacín Verde.....	0,90
Blanco.....	1,00
Calabaza de Verano.....	0,65
De Invierno.....	1,10
Otras Variedades.....	0,50
Cebolla Grano de Oro o Valenciana.....	0,46
Babosa.....	0,35
Morada.....	0,60
Recas o Similares.....	1,50
Blanca Dulce de Ebro.....	1,60
Francesa o Echalote.....	1,60
Cebolleta o Tierna.....	0,75
Chirivía.....	1,00
Col Repollo Hojas Rizadas.....	0,90
Lombarda o Repollo Rojo.....	0,70
Coliflor.....	1,30
Endivia.....	2,00
Escarola Rizada o Frisée.....	1,10
Lisa.....	1,30
Espárrago Verde o Triguero.....	2,00
Espinaca.....	1,40
Guindilla Verde.....	1,50
Roja.....	1,60
Judía Verde Fina.....	7,00
Verde Bobby.....	3,50
Verde Perona.....	3,50
Otras Variedades.....	3,00
Laurel.....	0,95
Lechuga Romana.....	0,60
Iceberg.....	0,80
Cogollo.....	1,25
Hoja de Roble.....	1,00
Lollo Rosso.....	1,00
Otras Variedades.....	0,45
Nabo.....	1,20
Pepino Corto o Tipo Español.....	0,80
Perejil.....	1,25
Pimiento Verde Italiano.....	1,20
Roja Lamuyo.....	2,00
Amarillo Tipo California.....	1,20
Verde Cristal.....	1,50
Roja California.....	1,40
Verde Padrón.....	3,50
Puerro.....	0,95
Rábano y Rabanilla.....	1,40
Remolacha Común o Roja.....	0,80
Seta Champiñón.....	2,40
Gircola o Chopo.....	4,50
Hongo Shii-Take.....	3,90
Tomate Liso Rojo Daniela /	
Long Life / Royesta.....	0,75
Liso Rojo Rama.....	0,80
Liso Rojo Pera.....	0,95
Cherry.....	1,70
Liso Verde Rambo.....	0,90
Liso Rojo Tipo Canario.....	0,90
Liso Verde Mazarrón.....	1,00

Asurcado Verde Raff.....	2,00
Kumato.....	1,90
Otras Variedades.....	1,10
Zanahoria en Rama.....	1,20
Nantesa.....	0,85
Jengibre.....	3,00
Ñame o Yame.....	1,70
Ocra o Quimbombó.....	3,80
Tamarillo Otras Variedades.....	4,50
Yuca o Mandioca o Tapioca.....	1,70
Hortalizas IV Gama.....	3,50
<b>PATATAS</b>	<b>Euros/kg</b>
Liseta Confeccionada.....	0,75
Nueva.....	0,85
Blanca Spunta.....	0,70
Blanca Agria.....	0,70
Rojas Otras Variedades (Granel).....	0,80
Granel: <i>Saco industrial Ubeda 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 12 al 16 de julio de 2024, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Sevilla. Información facilitada por MERCASA.

<b>FRUTAS</b>	<b>Euros/kg</b>
Albaricoques.....	1,72
Cereza.....	3,80
Ciruelas.....	1,16
Limonos.....	0,81
Morado.....	1,64
Melón Piel de Sapo.....	0,79
Nectarinas.....	1,45
Níspero.....	S/C
Pera Ercolini.....	1,73
Sandías.....	0,55
<b>HORTALIZAS</b>	<b>Euros/kg</b>
Lechuga.....	0,67
Berenjenas.....	0,89
Calabacines.....	0,71
Cebolla.....	0,40
Judías Verdes.....	1,60
Patatas Calidad.....	1,05
Pepinos.....	0,79
Pimiento Verde.....	1,17
Tomate Verde.....	1,36
Maduro.....	1,50

## Mercatenerife

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

<b>FRUTAS</b>	<b>Euros/kg</b>
Aguacates Hass (local).....	6,00
Otros (local).....	5,00
Albaricoques (no local).....	2,00
Cerezas (no local).....	5,50
Ciruelas Moradas (no local).....	1,90
Moradas (local).....	3,20
Amarillas (local).....	3,20
Amarillas (no local).....	2,05
Fresones (local).....	9,50
Guanábana (local).....	7,50
Mandarinas Otras (local).....	2,30
Higo Negro (local).....	5,00
Limón Común (local).....	1,10
Primofiori (no local).....	1,10
Verna (no local).....	0,75
Mandarinas Otras (no local).....	2,35
Manzanas Granny Smith (no local).....	2,20
Royal Gala (no local).....	1,30
Golden (no local).....	1,15
Otras (no local).....	2,35
Red Chief (no local).....	1,90
Melocotones Rojos (no local).....	1,90
Amarillos (no local).....	1,85
Melones Piel de Sapo (no local).....	1,20
Piel de Sapo (local).....	0,90
Galia (local).....	1,00
Naranja Zumo Pequeña (local).....	1,00
Extra País (local).....	1,10
Valencia Late (no local).....	0,85
Nectarinas (no local).....	1,80
Paraguayos (no local).....	1,85
Peras Conference (no local).....	1,70
Ercoline (no local).....	1,50
Otras (no local).....	2,00
San Juan (local).....	1,50
Lima (local).....	2,70
Piña Tropical (local).....	3,70
Plátanos Extra (local).....	1,80
Primera (local).....	1,60
Segunda (local).....	1,40
Pomelos (no local).....	1,30
(local).....	1,30
Sandías Negras (no local).....	0,70
Negras (local).....	0,80

Listada (no local).....	0,70
Listada (local).....	0,80
Uva Red Globe (no local).....	2,50
Otras Blancas (no local).....	3,00
Otras Negras (no local).....	3,00
Papaya Cubana (local).....	0,70
Híbrida (local).....	0,70
Otras (local).....	0,70
Guayabos (local).....	4,00
Mangos (local).....	2,00
Mangas (local).....	3,20
(no local).....	2,90
Kiwi (no local).....	2,75
Parchita (local).....	4,00
Pitahaya Amarilla (local).....	5,00
Roja (local).....	4,50
Otras (local).....	5,00
Carambola (local).....	3,00
<b>HORTALIZAS</b>	<b>Euros/kg</b>
Acelgas (local).....	0,45
Ajos Otros (no local).....	4,45
País (local).....	5,00
Albahaca (local).....	7,50
Alcachofa (local).....	4,00
Apio (local).....	2,00
Berenjenas Moradas (local).....	0,90
Bubangos (local).....	2,20
Calabacines (local).....	1,10
Zucchini (local).....	1,30
Redondos (local).....	1,30
Calabazas (no local).....	0,60
(local).....	0,60
Cebollas Cebolletas (local).....	2,00
Blancas (no local).....	0,50
Blancas (local).....	0,90
Rojas (local).....	1,40
Coles Repollo (local).....	0,80
Repollo (no local).....	0,70
Lombarda (local).....	1,00
China (local).....	3,50
Coliflor (local).....	2,50
Champiñón (no local).....	3,10
Espinacas (local).....	2,50
Habichuelas Redondas (local).....	1,20
Coco Planas (local).....	1,20
Lechugas Batavia (local).....	0,80
Iceberg (local).....	1,30
Hoja de Roble (local).....	2,10
Lollo Rosso (local).....	2,10
Cogollos de Tudela (local).....	2,50
Nabos (local).....	2,00
Colinabos (local).....	2,00
Perejil (local).....	4,55
Pimientos Verdes (local).....	1,10
Rojo (local).....	1,30
Tipo Padrón (local).....	3,00
Amarillo (local).....	1,80
Puerros (local).....	0,90
Rabanillas (local).....	1,00
Rábanos (local).....	2,00
Romero (local).....	15,00
Rúcula (local).....	5,60
Setas (no local).....	5,00
Tomates Pera (local).....	1,40
Salsa (local).....	1,00
Salsa (no local).....	1,40
Ensalada (local).....	1,40
Ensalada (no local).....	1,60
Cherry (local).....	2,10
Tamarillo (local).....	2,00
Tomillo (local).....	7,50
Zanahorias Segunda (local).....	1,10
Primera (local).....	2,00
Batatas Otras (local).....	1,90
Blancas (local).....	2,00
Lanzarote (no local).....	1,95
Yema Huevo (local).....	2,20
Pimientos Otras (local).....	9,00
Palmeras Secas (local).....	25,00
Palmera (local).....	4,00
Berros (local).....	2,20
Beterrada (local).....	1,00
Cilantro (local).....	4,90
Chayote (local).....	1,00
Piña Mollo Dulce (local).....	2,70
Ñames (local).....	7,00
Pantanas (local).....	1,50
Piña de Mollo (local).....	3,00
Brecol (local).....	4,50
Hierba Huerto (local).....	5,25
<b>PATATAS</b>	<b>Euros/kg</b>
Patatas	
Otras Blancas (local).....	1,30
Otras Blancas (no local).....	1,30
Up To Date (local).....	1,70
Cara (no local).....	1,30
Cara (local).....	1,10
Rosada (local).....	1,70
Negra (local).....	4,50
Spunta (local).....	1,10
Negra Oro (local).....	4,50

Slaney (local).....	1,30
Red Cara / Druid (local).....	1,10
Colorada Baga (local).....	5,00
Galáctica (local).....	1,20
Rooster (local).....	1,50

## Mercavalencia

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 12 al 16 de julio de 2024, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Valencia. Información facilitada por MERCASA.

<b>FRUTAS</b>	<b>Euros/kg</b>
Albaricoque.....	2,00
Cereza.....	3,00
Rojas.....	1,25
Limonos.....	0,75
Melocotones rojos.....	1,25
Melón Piel de Sapo.....	0,80
Nectarinas.....	0,75
Nísperos.....	3,00
Pera Ercolini.....	1,50
Sandías.....	0,50
<b>HORTALIZAS</b>	<b>Euros/kg</b>
Lechuga.....	0,55
Berenjenas.....	0,90
Calabacines.....	0,60
Cebolla.....	0,35
Judías Verdes Perona.....	2,50
Patatas Calidad.....	0,80
Pepinos.....	0,80
Pimiento Verde.....	1,00
Tomate Maduro.....	0,60
Verde.....	1,25

## Lonja de Albacete

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

<b>CEREALES</b>	<b>Euros/Tm</b>
ALFALFA	
Alfalfa	
Rama campo 1ª.....	150,00
Rama campo 2ª.....	120,00
AVENA	
Avena	
Blanca.....	195,00
Rubia.....	205,00
Forraje Avena.....	S/C
CEBADA NACIONAL	
Cebada	
Pienso -62 kg/hl.....	173,00
Pienso +62 kg/hl.....	179,00
CENTENO	
Centeno.....	178,00
GIRASOL	
Pipa	
Alto Oléico.....	S/C
Pipa de Girasol.....	S/C
MAÍZ NACIONAL	
Maíz sobre	
Secadero.....	215,00
PAJA	
Paja Empacada.....	S/C
TRIGO NACIONAL	
Trigo	
Duro Proté=13%.....	S/C
Duro Proté=12%.....	S/C
Extensible Chamorro.....	S/C
Forrajero.....	197,00
Gran Fuerza w 300.....	S/C
Media Fuerza w -300.....	S/C
Panificable.....	207,00
Triticales.....	189,00
LEGUMINOSAS	
Lanzarote.....	460,00
Yero Grano.....	250,00

## Lonja de Barcelona

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

<b>CEREALES</b>	<b>Euros/Tm</b>
ALFALFA	
Harina de Alfalfa.....	180,00
CEBADA	
Importación.....	197,00
Nacional P.E. (62-64).....	205,00
CENTENO	
Centeno.....	S/C
COLZA	
Importación 34/36%.....	320,00
GARROFA	
Harina.....	320,00
Troceada.....	346,00
REMOLACHA	
Pulpa de Remolacha.....	223,00
GIRASOL	
Importación 34%.....	283,00
Semillas de Girasol.....	405,00

Importación 28/3.....	200,00
MAÍZ	
DDGs de	
Maíz Importación.....	257,00
Importación.....	206,00
Importación CE.....	218,00
MUO	
Importación.....	480,00
SOJA	
Harina	
Soja Import. 47%.....	422,00
Harina	
Soja Nacional 47%.....	416,00
Aceite Crudo de Soja.....	950,00
Salvados de Soja.....	163,00
SORGO	
Importación.....	S/C
TRIGO NACIONAL	
Salvado de Trigos Finos.....	170,00
Forrajero.....	222,00
Panificable,	
min. 11.....	232,00
Triticales.....	S/C
<b>FRUTOS SECOS</b>	<b>Euros/Tm</b>
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
<b>LEGUMBRES</b>	<b>Euros/Tm</b>
GUISANTE	
Forrajero.....	S/C
Forrajero	
Importación.....	S/C
ACEITE	
Palmiste	
Importación.....	203,00
Crudo	
de Palma.....	975,00

## L. Castilla-La Mancha

Mesa de precios del melón y la sandía de la Lonja Agropecuaria Hortofrutícola y de Cereales de Castilla- La Mancha. Sesión del 17 de julio de 2024, en Manzanares.

<b>Hortícolas</b>	<b>Euros/Kg</b>
MELÓN	
IGP.....	S/C
Categoría Extra.....	S/C
1ª Categoría.....	0,40-0,42
2ª Categoría.....	S/C
SANDÍA	
Negra sin pepitas 1ª Cat.....	0,29-0,31
Negra sin pepitas 2ª Cat.....	0,21-0,23
Blancas 1ª Categoría.....	0,26-0,28
Blanca 2ª Categoría.....	0,21-0,23
Polinizador.....	S/C

## Lonja de Córdoba

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

<b>CEREALES</b>	<b>Euros/Tm</b>
TRIGO DURO	
Grupo 1.....	S/O
Grupo 2.....	258,00
Grupo 3.....	243,00
Veza Grano.....	231,00
Grupo 4. B.....	S/C
Grupo 4. C.....	S/C
TRIGO BLANDO	
Grupo 1.....	S/C
Grupo 2.....	S/C
Grupo 3.....	211,00
Grupo 4.....	200,00
Grupo 5.....	200,00
OTROS PRODUCTOS	
Tricale.....	192,00
Cebada.....	183,00
Avena.....	213,00
Maíz.....</	



## MERCADOS NACIONALES

## Comunidad Valenciana

Precios agrarios concertados durante la semana 26, del 8 al 14 de julio de 2024, facilitado por la Conselleria de Agricultura, Ganadería y Pesca.

CÍTRICOS	Euros/Kg	Zona
<i>(Kg/árbol, cotización más frecuente)</i>		
LIMÓN		
Limón		
Verna	0,10-0,20	Alicante
FRUTAS		
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
Cereza		
Starking	4,03	Alicante
Melón		
Amarillo	0,30-0,40	Alicante
Piel de Sapo	0,33-0,69	Alicante
Piel de Sapo	0,85-1,06	Castellón
Sandía		
Sin semillas	0,17-0,41	Alicante
Sin semillas	0,17-0,50	Castellón
Sin Semillas	0,22-0,40	Valencia
Con Semillas	0,15	Alicante
Con semillas	0,15-0,18	Castellón
Con semillas	0,13-0,31	Valencia
HORTALIZAS		
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
Acelga		
Verde	0,55-0,60	Alicante
Apio		
Verde	0,46	Alicante
Berenjena		
Rayada	0,32-0,69	Alicante

Rayada	1,00	Castellón
Rayada	0,53-0,79	Valencia
Negra	1,10	Castellón
Negra	0,53-0,88	Valencia
Calabacín	0,44-0,67	Alicante
Calabacín	0,60-0,77	Castellón
Calabacín	0,53-0,70	Alicante
Blanco	0,50-1,19	Castellón
Calabaza		
Tipo Cacahuete	0,42-0,47	Alicante
Cebolla		
Tierna	0,28-0,64	Alicante
Tierna	0,68	Castellón
Grano	0,38-0,50	Castellón
Col		
Repollo Hoja Lisa	0,33	Alicante
Repollo Hoja Lisa	0,22	Castellón
Repollo Hoja Rizada	0,29	Castellón
Habichuela		
Roja	2,13-2,55	Castellón
Roja	2,20-3,30	Valencia
Judía		
Perona	2,13-3,00	Castellón
Blanca	4,25-4,80	Castellón
Lechuga		
Romana	0,18-0,35	Castellón
Trocadero	0,44-0,64	Castellón

Maravilla	0,35-0,51	Castellón
Patata		
Blanca	0,70-0,86	Alicante
Blanca	0,60	Castellón
Roja	0,42-0,45	Castellón
Pepino		
Blanco	0,30-0,73	Alicante
Blanco	0,64-0,90	Castellón
Pimiento		
California Amarillo	0,50-0,90	Alicante
California Rojo	0,50-0,83	Alicante
California Verde	0,40-0,76	Alicante
Lamuyo Verde	0,49-1,01	Alicante
Lamuyo Verde	0,80-1,10	Alicante
Lamuyo Rojo	0,60-1,17	Alicante
Lamuyo Rojo	1,06-1,35	Castellón
Lamuyo Rojo	0,80-1,14	Valencia
Dulce Italiano	0,48-0,86	Alicante
Dulce Italiano	0,80-1,18	Castellón
Dulce Italiano	0,79-1,10	Valencia
Industria	0,16-0,40	Alicante
Tomate		
Acostillado	0,60-1,29	Alicante
Raff	0,90-1,05	Castellón
Daniela	0,56-0,98	Castellón
Redondo Liso	0,73-0,97	Alicante
Redondo Liso	0,42-1,10	Castellón

Redondo Liso	0,70-1,10	Valencia
Valenciano	0,90-2,40	Castellón
Valenciano	0,88-1,60	Valencia
Pera	0,90-1,06	Castellón
Pera	0,70-0,80	Valencia
Mutxamel	1,02-1,51	Alicante
Zanahoria	0,28	Alicante
FRUTOS SECOS		
<i>(Entrada descascaradora. Kilo grano s/rendimiento. Cotización más frecuente)</i>		
ALMENDRAS		
Comuna	2,96-3,40	Alicante
Largueta	3,00	Alicante
Marcona	4,91-5,30	Alicante
Marcona	5,00	Castellón
Plantea	2,96-3,40	Alicante
INDUSTRIALES		
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
ACEITE		
Oliva Lampante >2°	5,50-6,70	Castellón
Oliva Virgen 0,8°-2°	7,00	Castellón
Oliva Virgen Extra	7,25-7,30	Castellón
Garrafa Entera	S/C	
MIEL		
Azahar	4,15-4,40	Castellón
Mielflores	3,00-3,20	Castellón
Romero	4,50-5,00	Castellón

Floración Tardía	
Monovarietal.....	S/C
Soleta.....	S/C
Belona.....	S/C
Guara.....	S/C
Antoñeta.....	S/C
Constantí.....	S/C
Comuna	
Tradicional.....	S/C
Ecológica.....	S/C
Nota: Última lonja de la cosecha 2023/2024. Escasas operaciones y tendencia alcista desde la última cotización. Próxima sesión el 30 de julio de 2024.	

Precios de la Mesa de Cítricos de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 21 de mayo de 2024. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

CÍTRICOS	Euros/Tm
Naranja	
Navel Powell, Bardfield	
y Chisslet 1ª.....	S/O
Navel Powell, Bardfield	
y Chisslet 2ª.....	0,19-0,22
Valenciana Delta Calidad 1ª.....	0,22-0,25
Valenciana Delta Calidad 2ª.....	0,19-0,22
Midnight y Barberina 1ª.....	S/O
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.

Última sesión de esta campaña, que ha estado marcada en los últimos meses por un mercado con poca actividad debido a la entrada de naranja de fuera de la Unión Europea, fundamentalmente de Egipto, quedando y apoca fruta en campo. Repetición general de las variedades para fresco y se deja de cotizar la naranja Valencia Midnight y Barberina 1ª calidad por falta de fruta y operaciones. La parte superior de las horquillas se corresponden con fruta extra. Repetición de la cotización de industria del Grupo Navel y Grupo Blanca. La lonja agradece a todos los miembros su dedicación y esfuerzo durante toda la campaña.

## Lonja de León

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

CEREALES	Euros/Tm
Trigo Pienso.....	200,00
Cebada.....	184,00
Triticale.....	190,00
Centeno.....	S/C
Avena.....	S/C
Maíz.....	210,00
COLZA	
Colza Sostenible.....	400,00
FORRAJES	
Alfafa Paquete Rama.....	S/C
Paquete Deshidratado.....	S/C
Paja 1ª Cebada.....	S/C
Veza forraje.....	S/C
Forraje.....	S/C

En la sesión de la lonja de León celebrada hoy en Santa María del Páramo ha comenzado a cotizar el trigo a 200 euros la tonelada, lo que representa una caída de precio de más del 15% respecto al inicio de la campaña de 2023. En la provincia de León la presenta campaña se sembraron de trigo 24.040 ha en secano y 12.194 ha en regadío, esto supone una reducción de superficie de más del 10% en secano y del 30% en regadío respecto a 2.023. Se estima una cosecha en 156.000 toneladas, lo que representa un exiguo incremento de poco más del 10% respecto al año 2.023 que fue catastrófico debido a la sequía. Ligero descenso en la cotización de la cebada y la colza, de 2 y 5 euros/tonelada respectivamente; el enfriamiento de relaciones entre EE.UU y China, unido a la retirada de los mercados de los fondos de inversión y el estar en plena cosecha en el hemisferio norte, en muchos casos con rendimientos por encima de las expectativas, (a excepción de Francia y los países del Norte de Europa) frena la recuperación de los mercados internacionales. Se pueden consultar información más detallada a través de la página web [www.lonjaleon.es](http://www.lonjaleon.es)

## Lonja de Reus

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

Frutos Secos	Euros/Kg
ALMENDRA	
Guara.....	3,00
Comuna Ecológica.....	4,80
Pelona.....	1,90
Belona.....	3,05
Constantí.....	3,10
Vairo.....	3,10
Lauranne.....	3,00
Común.....	2,85
Largueta.....	3,85
Marcona.....	4,85
PIÑÓN	
Alameda.....	44,00
Castilla.....	44,00
AVELLANA	
San	
Giovanni.....	1,98
Tonda.....	1,98
Negreta D.O.P.....	2,15
Corriente.....	1,98
Negreta.....	2,13

## Lonja de Salamanca

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

CEREALES	Euros/Tm
Trigo	
Blando.....	210,00
Cebada	
P. E. (+64).....	189,00
Avena.....	200,00
Centeno.....	S/C

Tricale.....	S/C
Maíz (14°).....	220,00
LEGUMINOSAS	
Euros/Tm	
Guisantes.....	S/C
Garbanzo	
Pedrosillano.....	S/C
Lenteja	
Armuña.....	S/C
OLEAGINOSAS	
Euros/Tm	
Girasol (9-2-44).....	S/C
Girasol (Alto Oleico).....	S/C
Colza.....	420,00
FORRAJES	
Euros/Tm	
Forrajes	
(Avena).....	S/C
Forraje	
de Primera.....	S/C
Alfafa	
Empacada.....	163,00
Veza (Henificada).....	S/C
Paja	
Paquete Pequeño.....	S/C
Paja	
Paquete Grande.....	48,00

## Lonja de Segovia

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

Frutos Secos	Euros/Kg
ALFAFA	
Alfafa	
Empacada.....	150,00
AVENA	
Avena.....	185,00
CEBADA NACIONAL	
Cebada.....	185,00
CENTENO	
Centeno.....	173,00
COLZA	
Colza.....	400,00
GIRASOL	
Girasol.....	S/C
PAJA	
Paja	
Empacada.....	37,00
TRIGO	
Trigo Nacional.....	200,00

## Lonja de Sevilla

Información de los precios agrarios de la Lonja de Sevilla de la sesión celebrada el día 16 de julio 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.....	212,00
Grupo 4.....	S/O
Grupo 5.....	207,00
Pienso Importación.....	S/O
TRIGO DURO	
Grupo 1.....	274,00
Grupo 2.....	259,00
Grupo 3.....	244,00
Grupo 4.....	232,00
Triticale	
Nacional.....	200,00

Importación.....	S/O
Avena	
Importación.....	225,00
Nacional.....	S/O
Cebada,	
Igual y más de 64.....	190,00
Menos de 64.....	185,00
Importación Origen Puerto.....	S/O
Maíz	
Importación origen Puerto.....	208,00
Nacional.....	S/O
Habas	
Nacional.....	330,00
Importación.....	S/O
Guisantes	
Nacional.....	292,00
Importación.....	S/O
Girasol	
Alto oleico +80%.....	430,00
Convencional.....	415,00
Colza.....	S/O
NOTA: Toda la información de precios de esta Lonja es propiedad de la misma.	
Próxima sesión el 23 de julio de 2024.	

## Lonja de Zamora

Precios semanales de cereales, fijados en la Lonja de Zamora del día 19 de julio de 2024. Información facilitada por EFEAGRO.

CEREALES	Euros/Kg
Trigo Blando.....	208,00
Cebada.....	198,00
Avena.....	S/C
Maíz.....	203,00
Paja empacada.....	125,00
Alfafa empacada.....	S/C
Girasol tipo.....	S/C
Girasol Alto Oleico.....	S/C
Trigo Forrajero.....	S/C
Centeno.....	S/C

## Lonja de Toledo

Información de la Mesa de Cereales referida al día 11 de julio de 2024. Precios orientativos en origen agricultor sobre camión. Condiciones de calidad OCM. Cereales-FEGA (Campaña 2022-2023).

CEREALES	Euros/Tm
MAÍZ	
Maíz	
Secadero.....	228,00
CEBADA	
Pienso	
+62 kg/Hl.....	194,00
Pienso -62 kg/Hl.....	184,00
AVENA	
Rubia.....	S/C
Pienso.....	230,00
TRIGO	
Duro	
Pr>12.....	S/C
Pienso	
+72 Kg/Hl.....	215,00
Fuerza	
+300w +14 pr.....	S/C
Fuerza	
-300 +12,5 pr.....	S/C
Panificable	
Pr>11, W<200.....	229,00
Chamorro.....	S/C

Triticale.....	207,00
Centeno.....	S/C
Guisante.....	276,00
Yeros.....	250,00
Garbanzo	
sin limpiar.....	S/C
Veza	
Alfafa 1ª.....	180,00
Paja 1ª + p grande.....	78,00
Avena en Rama.....	S/C
Nota: Estabilidad en cereal y forraje. Ligera caída en maíz.	
Próxima reunión: viernes 25 de julio de 2024.	

## La Rioja

Observatorio de precios agrarios, del 2 al 14 de julio de 2024, facilitados por Gobierno de La Rioja (Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

## CEREALES

Trigo	
Media Fuerza.....	S/C
Trigo	
Pienso.....	S/C
Cebada	
Malta.....	S/C
Cebada	
Pienso.....	S/C
Maíz.....	S/C
Triticale.....	S/C
Mientras que en Rioja Alta la cosecha se desarrolla con lentitud y con la sensación de afrontar una campaña aún peor que la del año pasado; en Rioja Media y Baja, se avanza de forma decidida con resultados, por lo general, mejores. Respecto a los cultivos extensivos alternativos a los cereales, colzas y guisantes proteaginosos, principalmente, los resultados son, como era de esperar, muy variables, reflejando también las dificultades por las que ha atravesado su ciclo de cultivo.	

OLEAGINOSAS	Euros/Kg
Colza.....	39,50
Girasol.....	39,50
Girasol	
Alto oleico.....	40,50

Mercado sin variaciones en lo que se refiere a los precios de los champiñones y setas comercializados en fresco. Las producciones van descendiendo tal y como es habitual en esta época en la que se afronta el final de campaña.

PATATAS	Euros/Kg
Industria Frito Con Conservación.....	27,00
Con las existencias de patata de consumo para fresco finalizadas, y a falta de concluir con los últimos kilos de patata para transformación, los agricultores se centran ya en la preparación de las fincas para la próxima siembra, procediendo a la aplicación de los abonados de fondo.	

CHAMPIÑÓN Y SETAS	Euros/Kg
Champiñón	
Granel pie cortado.....	2,62
Bandeja pie cortado.....	2,88
Industria 1 Raíz.....	1,19
Industria 2 Pie cortado.....	1,08
Seta	
Ostra Granel.....	3,50



## MERCADOS NACIONALES

Ostra Bandeja.....4,25  
Shii-Take granel.....5,00  
Estabilidad en todos los precios de hongos, tanto de champiñón en fresco como de setas, pese a presentar una menor producción originada por las altas temperaturas propias de estos meses de verano.

HORTALIZAS	Euros/Kg
Acelga	
Amarilla.....	0,90
Verde.....	0,60
Borrajá.....	1,20
Lechuga	
Rizada.....	2,70
Escarola.....	S/C
Cardo.....	S/C
Repollo.....	0,30
De Bruselas.....	S/C
Coliflor.....	S/C
Cebolleta.....	0,60
Brócoli.....	1,00
Romanescu.....	S/C
Alcachofa	
Fresca.....	S/C
Industria.....	S/C
Espárrago	
Fresco IGP Navarra.....	S/C
Industria IGP Navarra.....	S/C
Alubia Verde Fresco.....	2,50
Pocha.....	4,00
Guisante Verde.....	348,00-404,00
Haba Grano.....	S/C
Calabacín.....	0,60
Tomate 1º.....	0,80
Tomate 2º.....	0,40
Tomata.....	1,00
Pera.....	0,75
Pepino Corto.....	0,35
Pimiento Verde Crsital.....	2,00
Verde Italiano.....	1,35

Unas temperaturas más frescas de lo habitual para estas fechas favorecen el crecimiento de hortalizas, como el pepino, lo que incrementa su producción y provoca un exceso de género en el mercado, con su consecuente bajada de precio. Todo lo contrario ocurre con los tomates, cuya falta de producto permite mantener estables las cotizaciones. Se da por finalizada la campaña de la coliflor hasta el mes de septiembre y de guisante verde con destino a industria, mientras que comienza la recolección de brócolis en Rioja Alta, con unas semanas de retraso debido a los daños ocasionados por las tormentas del mes de junio.

FRUTAS	Euros/Kg
GRUPO PERA	
Industria.....	0,09
Limonera 60+.....	S/C
Ercolini 50+.....	S/C
Blanquilla	
DOP.....	S/C
GRUPO MANZANA	
Royal Gala 60+.....	S/C
Industria.....	S/C
Golden 70+.....	S/C
Fuji 70+.....	S/C
GRUPO MELOCOTÓN	
Albaricoque 40+.....	0,80
Paraguay 70+.....	1,15
Nectarina Amarilla 65+.....	0,70
Rojo 70+.....	1,05
GRUPO CEREZA	
24-26 mm.....	1,10
26-28 mm.....	1,70
28-30 mm.....	2,65
+ 30.....	3,75

En la segunda semana del mes de julio aparecen las primeras bajadas en la cotización de las nectarinas, ante un mercado que comienza a notar la presión por el incremento de producción procedente tanto del mercado nacional como europeo. Continúa la recolección de cerezas en nuestra comunidad, llegando casi a su fin en la zona de Quel mientras prosigue en los municipios de Rincón de Soto y Ocón.

FRUTOS SECOS	Euros/Kg
ALMENDRAS	
Común.....	0,52
Largueta.....	0,90
Marcona.....	1,09
Floración Tardía.....	0,92
Ecológica.....	1,10

Mercado muy poco operativo, que se acerca al comienzo de la cosecha de 2024 con buenas expectativas. Bajo estas circunstancias, los precios se mantienen estables, mientras que, en Estados Unidos, la reducción calculada de su cosecha los fortalece.

## 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 8 al 14 de julio de 2024.

## CEREALES

■ **De invierno:** **Cádiz:** En la **comarca de la Sierra de Cádiz**, los **cereales** finalizaron campaña. Se observan los rendimientos siguientes según los cultivos, en **trigo duro** unos 3.400-3.600 kg/ha, **trigo blando** 3.800-4.200 kg/ha, **triticales** 3.400-3.600 kg/ha y en **cebada** unos 3.000-3.500 kg/ha. **Córdoba:** Continúan las labores de recogida y empaquetado de la paja en los rastrojos de **cereales** una vez finalizada la recolección. **Granada:** En las **comarcas de Huéscar, Baza y Guadix**, los **cereales** no han tenido un buen año debido a las escasas precipitaciones. Las lluvias de otoño e invierno han sido insuficientes mientras que las de primavera han resultado tardías para estos cultivos. **Jaén:** La campaña en **zonas de la Campiña Norte y Sierra Morena** ha finalizado en la última semana de junio y primera de julio. Los **trigos duros** han oscilado en los 3.000 kg/ha lo que se puede considerar aceptable. Para las **cebadas** sobre los 2.200 kg/ha. **Málaga:** En la **comarca Centro**, la campaña ha sido nefasta desde el punto de vista de los rendimientos. No se han cosechado parcelas de **trigos blandos, cebadas y triticales**. Las zonas más afectadas son **Alora, Pizarra y Almogía**, entre otros municipios. Se han registrado en la zona sólo 130 l/m<sup>2</sup> en todo el año. **Sevilla:** El estado fenológico de los **cereales de invierno** es el de fin de recolección con buenos rendimientos en general pero bajando en las cotizaciones conforme ha ido avanzando la campaña. Ésto se da en un contexto de incremento sostenido de los costes de producción. Del análisis de los datos de las solicitudes de ayuda por superficie de este año, se confirma la tendencia a una reducción en la superficie de los **cultivos herbáceos** en general y de los **cereales** en particular. Se produce la maduración y recolección de la **quinoa**. ■ **De primavera:** En la zona arrocera de **Sevilla**, el estado fenológico dominante es el de plantas con 4-5 hojas e iniciando el ahijado en las siembras más tempranas. Esta campaña se ha visto un incremento de la superficie de las variedades de **arroz** de grano largo frente a las de grano redondo. Se desyerba a mano y se aplican tratamientos herbicidas.

## LEGUMINOSAS

**Huelva:** En la **comarca Condado Campiña**, los rendimientos de **garbanzo Pedrosillo** están siendo de unos 1.500 kg/ha. Variedades del **tipo Blanco Lechoso** también se dan en la zona. **Sevilla:** Las **habas, guisantes y altramuces** se encuentran ya cosechados en su totalidad. Los **garbanzos** se encuentran en fase de secado de la mata y recolección con rendimientos en torno a los 1.500 kg/ha.

## CULTIVOS INDUSTRIALES

En el cultivo del **girasol** prosigue la maduración y secado de la mata, e incluso comienza la recolección en las parcelas más precoces de las zonas más tempranas de **Sevilla**. En otras muchas zonas la recolección no comenzará hasta finales de julio y principios de agosto. En **Huelva**, en la **comarca Condado Campiña** se espera una producción de **girasol** media, hay variedades alto oleico en muchas parcelas. En **Jaén**, se observan parcelas en la **zona de Marmolejo** madurando y cambiando de color. Se espera puedan comenzar la campaña en breve. La estimación de producción de esta zona se aproxima a los 1.500 kg/ha que a pesar de los dos riegos son unos rendimientos discretos. El estado fenológico dominante del **algodón** en **Sevilla** es el de botones, floración y primeras cápsulas pequeñas, en las parcelas más adelantadas se empiezan a ver cápsulas grandes. Se puede apreciar en campo como se incrementa progresivamente la superficie de **algodón egipcio** o de fibra larga frente al tradicional de fibra corta. Se aplican regabinas, escardas, abonados y riegos. En **Cádiz**, en la **comarca Campiña de Cádiz** se observan parcelas más adelantadas de **algodón** con flores blancas y alguna rosa y otras más tardías con los botones, yemas florales en desarrollo. Algunas de las variedades encontradas en la zona son PHY-48, Fiona, Elsa, Carla y Elpida entre otras. En la **comarca Costa Noroeste** es similar la fenología con variedades como Carla, PHY-48, Juncal y Concha. Entre estas dos provincias se cultiva cerca del 90% de la superficie de **algodón** de nuestra comunidad. Con el riego cortado desde hace un mes, avanza rápido la recolección de la **remolacha azucarera** en la provincia de **Sevilla** con rendimientos dispares. En la **provincia de Cádiz** se observan plantaciones de tomate de industria que se encuentran en fase de engorde las más tardías y maduración las más adelantadas. Se espera la recolección para mediados del mes próximo. En **Sevilla** se produce la fructificación y envero en el **tomate y pimiento de industria**.

## CULTIVOS HORTÍCOLAS

■ **Protegidos:** **Almería:** En esta época gran parte de los invernaderos están sin cultivo, realizándose labores de limpieza, desinfección o solarización, preparando las instalaciones para el próximo cultivo. También se realizan mejoras estructurales si fueran necesarias, aprovechando el periodo de tiempo que no hay desarrollándose un cultivo en su interior. Como consecuencia de estar limpiando restos de cultivo de muchos invernaderos pueden producirse contaminaciones de plagas en invernaderos próximos, por lo que habrá que tener especial atención a las medidas contra virus. Las nuevas y tempranas plantaciones son las que tienen un riesgo más grave al tratarse de plantas en su inicio de desarrollo. Puede darse por finalizada la campaña de recolección de **sandía y melón**. En el caso del **calabacín** se están acondicionando los invernaderos para iniciar próximamente las nuevas plantaciones, al igual que en **pepino**, aunque de este cultivo ya se ven invernaderos con plantaciones nuevas. En cuanto a los cultivos de **tomate y berenjena** son cada vez menos los invernaderos en los que aún se recolecta, aunque si pueden verse invernaderos con plantaciones nuevas de **berenjena**. Sin embargo continúa creciendo el número de invernaderos con nuevas plantaciones de **pimiento** en los que se blanquea la cubierta para disminuir la temperatura en su interior protegiendo las plantas jóvenes del calor. En los semilleros continúa una gran actividad en relación sobre todo a las plantaciones más tempranas de **pimiento**. **Granada:** En la **comarca de La Costa**, la campaña ha finalizado en muchos invernaderos. Se están limpiando, quitando plásticos y solarizando muchos de ellos. Hay algunos que se han estercolado. En los invernaderos de **Valle de Lecrín y Alpujarras** se observan **pimientos** con frutos y en fase de engorde. La subida de temperaturas puede dañar la floración si es muy acusada. **Huelva:** El cultivo del **arándano** ha finalizado campaña. Se inicia la nueva brotación. Se está regando sin abonar, sobre 40 minutos diarios. Finaliza la poda y se aplica cobre para cerrar las heridas de podas con dosis de unos 5 l/ha. ■ **Al aire libre:** **Almería:** Las plantaciones de **sandía** se han realizado de forma escalonada, de tal forma que existen parcelas recién plantadas y otras en las que ya ha finalizado la recolección. En las más tempranas ya se ha llegado al final del ciclo productivo y se está procediendo a la retirada de los restos de cultivo. Otras plantaciones más tardías se encuentran en fase de engorde de frutos y maduración. En las plantaciones de **melón tipo Cantaloup** está finalizando la recolección. Continúa la recolección en las plantaciones tempranas de **melón tipo Galia y tipo Amarillo**, mientras que las parcelas más tardías se encuentran en fase de engorde o maduración. Se han terminado de cosechar las últimas plantaciones tardías de **calabacín** y se está realizando la limpieza de los restos del cultivo. En las parcelas de **espárrago verde** prosigue con normalidad la fase de desarrollo vegetativo, aplicándose los programas de abonado y aumentando los riegos, como consecuencia de la subida de temperaturas. Se continúan realizando las labores preparatorias del terreno para la próxima campaña en las parcelas que se van a dedicar al cultivo de **lechuga, de coliflor y de brócoli**. Se realizan aportaciones de estiércol, labores de cultivador y nivelaciones del terreno. **Sevilla:** Se cosechan parcelas de **tomate de pera** a mano para su consumo en fresco. Se produce la recolección de las últimas **cebollas grano** y medio grano con precios bajos. Ha finalizado la recolección en las plantas de **sandías tempranas**. Se está rematando la cosecha del **maíz dulce** con rendimientos en torno a las 40.000 mazorcas por hectárea.

## FRUTALES NO CÍTRICOS

■ **Frutos secos:** **Almería:** Continúa en los **almendros** el endurecimiento de la cáscara y de la pepita. En las variedades más tempranas se observa la apertura de la envoltura verde y carnosa de la **almendra**. Las plantaciones de **almendros** de regadío continúan

mostrando un buen aspecto, observándose con buen crecimiento vegetativo. En cambio en muchas plantaciones de secano, sobre todo en las zonas de suelo más pobre, como consecuencia de la subida de las temperaturas, se aprecian síntomas de estrés hídrico, deteniéndose el desarrollo vegetativo, comenzando las hojas a amarillear e incluso a caerse, siendo los frutos de menor tamaño. **Córdoba:** El estado fenológico predominante de los **almendros** es el J (Frutos alcanzando máximo tamaño). Durante esta época es cuando la planta requiere mayores necesidades hídricas por lo que se fertirriega semanalmente mientras el árbol va descartando frutos. La **almendra** presenta un buen tamaño, pero la carga de los árboles es media-baja, ya que quedaron afectados por la sequía y la escasez de agua de riego de la campaña anterior. **Granada:** En las **comarcas de la Vega y Montefrío** los frutos del **almendro** tienen el tamaño final de cosecha. En el **Valle de Lecrín y Alpujarras**, las perspectivas son mejores que otros años, se ve más fruto en los árboles. En la zona norte, **comarca de Huéscar y Baza**, los frutos se encuentran en fase de engorde y tienen una carga media. **Huelva:** En la sierra los castaños se encuentran en estado fenológico de crecimiento del erizo. El cultivo viene en su fecha natural. Hasta la fecha la cosecha se espera buena y comenzará en el mes de noviembre. Observamos en la zona variedades como **Vazqueña, Lechal y Comisario** entre otras. **Málaga:** El estado fenológico predominante de los **almendros** es el I (Frutos engordando). En la **comarca Norte** los **almendros** se han encontrado con problemas de la Monosteira unicostata que está atacando las plantaciones. No hay depredador natural y los productos actuales tienen una eficacia moderada. **Sevilla:** Los **almendros** se encuentran en la fase de engorde y maduración. ■ **Frutos hueso y pepita:** **Almería:** Ha comenzado la cosecha en las variedades más tempranas de **manzano y peral**. **Córdoba:** El estado fenológico predominante en los membrillos es el I (Frutos en fase de engorde). La arboleda está muy sana, sin plagas ni enfermedades, y con una carga media de fruta que presenta calibres óptimos. **Granada:** Se están recogiendo las variedades más tardías de **cerezos** como **Hudson** que se encuentran en zonas altas. Acaba de finalizar la variedad **Sylvia**. Los rendimientos han caído algo respecto a lo esperado. En la **comarca de Guadix** se han recogido las variedades más tempranas de **fruta de hueso, melocotones, nectarinas, ciruelas**. Los calibres han sido buenos. Quedan parcelas de variedades más tardías. ■ **Frutos subtropicales:** **Granada:** En la **comarca de La Costa**, los rendimientos en las plantaciones de **nísperos** han sido buenos (en torno a los 15-20 t/ha). La superficie provincial de este cultivo se estima en unas 320 hectáreas. En las plantaciones de **aguacates**, en esta fase se aportan al cultivo abonos ricos en potasa, con nitrato potásico entre otros. Ha finalizado el desbroce de hierba. **Málaga:** El estado fenológico de los **nísperos** es el (Reposo vegetativo). En la **zona de Sayalonga** se observan las plantaciones de **nísperos** en reposo vegetativo. Se está regando cada quince días aportando al pie 70-80 litros. El estado fenológico predominante en los **mangos** es el J (Frutos en fase de engorde). Los **mangos** en zonas de la costa se encuentran en fase de engorde. Respecto a otras campañas hay una pérdida de fruta importante debido a las lluvias de Semana Santa que perjudicaron el cultivo. Se está regando y abonando con sulfato de potasa en dosis de 25 gramos/pie semanales. **Sevilla:** Campaña escasa e irregular de las **ciruelas tempranas**.



## CÍTRICOS

**Sevilla:** El estado fenológico dominante en los **cítricos** es el de fruto en desarrollo al 40%, aunque aún se puede ver algo de cierre de cáliz en parcelas de variedades tardías.

## VIÑEDO

**Cádiz:** Se están dando labores al terreno para evitar que la escasa humedad existente se evapore. Las perspectivas de producción son de un 15% más que el año pasado. **Córdoba:** El estado fenológico que predomina en el **viñedo** es el M (Envero), con la **uva** cambiando de color en las parcelas más adelantadas. **Málaga:** El estado fenológico de la **viña** es el M (Envero). En la **comarca Norte, zona de Mollina** se observan las **viñas** en fase de envero. Se encuentran en fase de maduración. Se han perdido muchas cepas por la sequía de los últimos años. La fenología se encuentra con cierto retraso debido a las lluvias y climatología fresca de esta campaña. **Sevilla:** Cerramiento del racimo e inicio del envero en la **uva de mesa**.

## OLIVAR

**Córdoba:** El estado fenológico que predomina es el H (Endurecimiento del hueso). El **olivar** presenta buena carga y un favorable desarrollo de frutos y tallos vegetativos. Se realizan tratamientos foliares principalmente con abonos y labores de desbroce de hierba y/o pasto. **Jaén:** El estado fenológico predominante es el H (Endurecimiento del hueso). En la confluencia de las **comarcas Campiña Norte, La Loma, El Condado y Sierra Morena, municipios como Guarromán, Linares, Canen y Vilches** entre ellos la **aceituna** se encuentra con un tamaño similar al de un **garbanzo**, en fase de crecimiento y endurecimiento del hueso. Está adelantado en **Linares** y zonas limítrofes; en **Canena-Ibros-Rus** se encuentra en su fecha natural. En las **comarcas de Sierra Mágina y Sierra Sur** la **aceituna** está con el tamaño de un **guisante**, en fase de endurecimiento del hueso. Se estima que este año la cosecha será media en la zona. **Málaga:** El estado fenológico predominante es el H (Endurecimiento del hueso). En la **comarca Norte** los **olivos** se encuentran con retraso en la fenología. Predomina la fase de endurecimiento del hueso. Con la cubierta vegetal permanente se puede proteger algo más de la insolación. Predominan los hojiblanco en la zona, con marco 10x10m y se observa una cosecha media. **Sevilla:** El estado fenológico dominante en el **olivar** es el de endurecimiento del hueso y engorde del fruto en toda la provincia.



# Se inaugura Cosmofruita, el centro de interpretación de la fruta de Cataluña de Afrucat

El presidente de la Generalitat de Cataluña, Pere Aragonés, ha sido el encargado de inaugurar este espacio dirigido a los interesados en la agricultura, la sostenibilidad, la economía circular y el desperdicio alimentario

## ► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La comitiva formada por el presidente y el resto de autoridades han iniciado el recorrido por el Cosmofruita recibidos por una personaje caracterizado de época que les ha explicado los orígenes de la fruta en el Paleolítico y que, siguiendo la línea cronológica de la historia de la humanidad, les ha llevado hasta el primer cierre del Canal de Urgell debido a la sequía.

Seguidamente y a través de pantallas audiovisuales, elementos reales y juegos interactivos, los visitantes se han adentrado en el mundo de la fruta rompiendo ciertos tópicos que arrastra el sector y poniendo en valor un trabajo fundamental en la economía de Ponent como es el de la payesía.

Al final del recorrido, el cocinero con una estrella Michelin, Joel Castanyé, ha preparado dos platos con fruta, innovadores pero a la vez sencillos, que se han dado a degustar a los asistentes: un timbal y una esferificación de pera.

Montse Baró, presidenta de Afrucat: “Nos encontramos en una sociedad que está cada vez más alejada del mundo rural y nos interesa acercar el sector primario a la gente y, especialmente, hacer que nuestro sector sea atractivo para los jóvenes y que lo consideren como una opción de vida, de trabajo y de futuro”. “En cada decisión de compra podemos ayudar a



La misión principal de este centro de interpretación que ha puesto en marcha Afrucat, es recuperar el conocimiento del sector primario y valorizar unos productos, profesiones y un estilo de vida que define el territorio catalán. / AFRUCAT

la agricultura, hay mucho camino por recorrer porque nos encontramos lejos del consumo de las 5 raciones de frutas y verduras diarias que recomienda la OMS”.

Joan Talarn, presidente de la Diputación de Lleida: “He encontrado que el espacio es magnífico y creo que es una demostración de lo que no me canso de repetir, que somos una tierra de oportunidades y que Afrucat las ha sabido aprovechar”

Félix Larrosa, alcalde de Lleida: “He disfrutado y he aprendido cosas, sobre todo cómo valorizar el precio de una fruta cuando la podemos convertir en una fruta esferificada y nos la comemos en un restaurante. El precio seguro que no es el mismo”

Pere Aragonés, presidente de la Generalitat de Cataluña: “El Cosmofruita reivindica y pone en valor un sector clave para Cataluña”. “Este Centro se convertirá en un referente for-

mativo de la ciudad de Lleida y sectorialmente en un referente del ámbito de la alimentación del país”. “Es un espacio que contribuirá a divulgar las propiedades de la fruta de nuestro país, de proximidad, y a poner en valor el peso económico y social del campo”.

El Cosmofruita empezará a funcionar a pleno rendimiento el próximo curso 2024/25 con visitas de escolares y colectivos profesionales. Estos meses de junio/

julio se han abierto las puertas a profesionales de la enseñanza de primaria y de secundaria de la demarcación de Lleida para incluir las actividades que ofrece el Cosmofruita en los calendarios del próximo curso de sus respectivos centros.

El Cosmofruita tiene un discurso flexible que está pensado para acoger visitas de diferente tipología y edad pero Afrucat considera que las edades en las que se puede sacar un máximo rendimiento es entre los 10 y 13 años que se corresponderían a 5º y 6º de primaria y 1º y 2º de la ESO.

## ■ EL COSMOFRUITA

El Cosmofruita es un proyecto formativo para jóvenes y adolescentes pero también para familias y grupos sociales interesados en la agricultura, la sostenibilidad, la economía circular y el desperdicio alimentario. Se plantea como un espacio de reflexión, facilitador de información veraz, transformador de perspectiva y creador de criterio para que las futuras ciudadanas y ciudadanos de nuestro país tengan una aproximación real a la importancia del territorio, el mantenimiento del medio y el consumo local.

Su misión principal es la de recuperar el conocimiento del sector primario y valorizar unos productos, profesiones y un estilo de vida que define nuestro territorio entendiendo la importancia de la producción local y de proximidad en su acción de preservar las tradiciones, y en su vertiente más sostenible de minimización de emisiones de CO2, protección de la biodiversidad, mantenimiento de la economía y fijación de la población.

Pero también es un espacio polivalente abierto a la sociedad con usos complementarios para incluir el máximo de perfiles sociales en esta tarea divulgadora, así se han previsto los mismos talleres, visitas y conferencias por diferentes colectivos: AFAs, colegios profesionales, asociaciones, alumnos universitarios, profesorado o colectivos sanitarios.

# Giga® by Marlene amplía su presencia en todos los canales de distribución

Las ventas se han duplicado respecto a las cifras del año pasado

## ► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Giga® by Marlene está conquistando cada vez a más consumidores. Desde principios de 2024, la manzana comercializada por el Consorcio VOG ha ampliado su presencia en todos los canales de distribución. Desde abril, ha visto cómo han aumentado sus volúmenes, con unas ventas que han crecido más del doble en comparación con el año pasado.

“La respuesta de nuestros socios de ventas es realmente positiva”, confirma Klaus Hölzl, director de Ventas de VOG.

“Muchos aficionados buscan Giga® por sus características: el aspecto grandioso, el aroma intenso, la garantía de una man-

zana siempre crujiente, el sabor equilibrado con tendencia al dulce. Además, el posicionamiento distintivo y la disponibilidad durante todo el verano, hasta principios de septiembre, están determinando el éxito de Giga®”, añade el directivo del consorcio.

Aquellos a los que les gusta compartir los momentos más bonitos, a quienes les gusta explorar la vida en compañía, este es el público de Giga®, al que VOG llega con un enfoque de comunicación nuevo y cercano al consumidor. Una manzana que invita a explorar y compartir, a descubrir momentos juntos.

“Cuando descubres Giga®, quieres compartirla con los

amigos, la familia y las redes sociales. Es una de las razones por las que llevamos esta manzana a lugares de gran afluencia e invitamos a la gente a explorarla en una dimensión social. Giga® se convierte en un reclamo para atraer a un target específico. Es un enfoque nuevo para la categoría y el sector, una comunicación de valores muy cercana a los consumidores”, explica Hannes Tauber, director de Marketing de VOG. Giga® by Marlene ha sido la protagonista de varias degustaciones, como las realizadas en los mercados de Barcelona, donde se invitó a los consumidores a probar y a compartirla, así como a conocer su intenso sabor.



La manzana Giga® se dirige a las familias jóvenes e invita a compartir. / VOG

“Muchos aficionados buscan Giga® por sus características: el aspecto grandioso, el aroma intenso, la garantía de una manzana siempre crujiente, el sabor equilibrado con tendencia al dulce”



# Fruit Logística 2025 plantea una ampliación del espacio ante la gran demanda

La demanda de espacio en Fruit Logística 2025 es tan fuerte que el organizador está considerando ampliarla a nuevos pabellones del recinto ferial

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La feria comercial de frutas y hortalizas más importante del mundo vuelve a la capital alemana del 5 al 7 de febrero de 2025. A medida que se acerca la fecha límite del 31 de julio para reservar un espacio en la exposición, el crecimiento de las reservas es especialmente grande entre los expositores con sede en Asia. “Es una alegría ver tanto interés en Fruit Logística”, comenta el director del evento, Kai Mangelberger. “La verdad es que se siente la emoción”.

La participación de los expositores chinos ya llegó a niveles



China se prepara para desempeñar un papel prominente. / FRUIT LOGÍSTICA

récord en 2024 y podría ser incluso superior en 2025.

Está previsto que una delegación de alto nivel del país visite la feria, un signo prometedor para muchas personas de la industria después de que se concediera el acceso al mercado chino a los exportadores de manzanas de Alemania este año.

El coste de participar como expositor en Fruit Logística se mantiene en línea con la edición de 2024, mientras que los precios para los visitantes no han variado desde 2022.

Esto son buenas noticias para los tres segmentos obje-

tivo del evento: productos frescos, maquinaria y tecnología y logística.

“Hemos tenido tanto interés”, añade Mangelberger, “que es posible que tengamos que abrir nuevos pabellones para alojar a todo el mundo. Siempre tenemos reservas de última hora, por lo que es difícil que estas empresas consigan la ubicación que desean. Por eso, mi consejo es reservar con tiempo suficiente!”

Esto significa que es probable que la siguiente convocatoria reúna a más de 2.700 expositores de 94 países que participaron en Fruit Logística el pasado febrero. Además, las conexiones euroasiáticas se verán reforzadas en Asia Fruit Logística, que tendrá lugar en Hong Kong este septiembre.

Los expositores están invitados a registrarse en Fruit Logística 2025 antes del 31 de julio de 2024 como fecha límite. Encontrarán más información sobre cómo inscribirse en un stand en la página web de Fruit Logística.

“El equipo de Fruit Logística en Berlín o uno de los 150 representantes internacionales in situ estarán encantados de ayudarle” apunta Mangelberger.

## Grupo Lorenzo Carrasco amplía y rediseña su tienda online ‘Cestas de Frutas’

El objetivo es acercar al consumidor a un producto de calidad



Grupo Lorenzo Carrasco ha renovado su plataforma de venta online ‘Cestas de frutas’. / GLC

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Fundada en 1975, el Grupo Lorenzo Carrasco cumple 50 años de historia, con un recorrido impecable y convertida hoy en todo un referente en la comercialización, importación y exportaciones de frutas y hortalizas. Y precisamente en este año de celebración, renueva completamente su plataforma de venta online de cestas de frutas (cestasfrutas.es), como una línea más de innovación dentro de su estrategia empresarial.

“La innovación va en nuestra filosofía de empresa, y con esta plataforma de e-commerce queremos acercar al consumidor final un producto de máxima calidad, de temporada, con una presentación muy cuidada”, explica Lorenzo Carrasco Rodríguez, director comercial de Grupo Lorenzo Carrasco.

### UNA CESTA DE FRUTAS PARA CADA MOMENTO

Diecinueve cestas de fruta comprenden el nuevo catálogo

de productos que los consumidores pueden encontrar en cestasfrutas.es, agrupadas o segmentadas por momentos importantes, que desde la compañía buscan vincular al consumo de productos saludables: para mamá, para papá, por un aniversario o regalo de empresa.

Cada una de ellas conformada por frutas únicas, de temporada, adaptadas a una temática o momento.

Además, la web presenta nuevo logo y se complementa con un blog donde se recogen recetas en base a las frutas que comporten la oferta de esta plataforma.

Esta renovación de la plataforma de venta de Cestas de Frutas no es más que la continuidad de un proyecto empresarial iniciado hace 50 años, y que se vio fuertemente impulsado con la llegada de la segunda generación.

Lorenzo e Ismael Carrasco Rodríguez aportaron la visión

importadora y exportadora, hoy grandes líneas de negocio de la compañía, además de la comercialización con el retail, que sigue creciendo año tras año.

“Somos un proveedor global con capacidad de poner en el mercado o en el lineal, cualquier fruta y hortaliza viable comercialmente. Con una elevada especialización y diferenciación, que aporta a nuestros clientes confianza y seguridad. Confianza de poder ofrecerles el mejor producto y seguridad de tenerlo en tiempo y forma a sus necesidades”, argumenta el director comercial, Lorenzo Carrasco Rodríguez.

Bajo esta filosofía han construido estos 50 años de historia, más cerca hoy si cabe de la producción, con una finca propia, La Pequeña Holanda, de 270 hectáreas, que les permite conocer la realidad del producto, un aspecto igualmente asentado en la compañía desde sus inicios.



El nuevo Consejo Rector quedó constituido el 17 de julio. / IGP TOMATE LA CAÑADA

## La IGP Tomate La Cañada cuenta con nuevo Consejo Rector

Este es uno de los pocos instrumentos comerciales disponibles para poder diferenciar el tomate en los mercados

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El nuevo Consejo Rector de la Indicación Geográfica Protegida (IGP) Tomate La Cañada quedó constituido el pasado 17 de julio, cumpliéndose así el Decreto 17/2016 por el que se regula el procedimiento electoral de los Consejos Reguladores de las denominaciones de calidad diferenciada de Andalucía.

De este modo, la presidencia recae sobre la empresa Biosabor, representada por Francisco Belmonte, y la vicepresidencia sobre Cooperativa Agrícola San Isidro, CASI, con Antonio Bretones como representante.

Por su parte, VegaCañada, con Antonio Román; Grupo Agroponiente, con José Miguel Fresneda; y Zoi Agrícola, con Cristo Manuel López, estarán a cargo de la secretaría y vocaías, respectivamente.

Se trata de un paso más en la revitalización de este sello de calidad diferenciada, que tuvo lugar en la Delegación del Gobierno andaluz en Almería el pasado mes de febrero cuando dichas empresas decidieron

continuar potenciando este distintivo que es uno de los pocos instrumentos comerciales disponibles para poder diferenciar el tomate en los mercados.

El tomate de La Cañada es un tomate diferente, singular. Y lo es por las condiciones en las que se cultiva, en cuanto al agua, el clima, la luz, la tierra, la tradición y sabiduría de los agricultores que lo producen. No sólo representa la excelente forma de cultivar de esta zona, sino que va más allá y pretende impulsar que este tomate sea reconocido en el mundo entero.

En la actualidad, sólo existen dos Indicaciones Geográficas Protegidas de tomate en toda Europa, una en Sicilia y la otra en La Cañada, en Almería.

Tras la constitución del Consejo Rector de la IGP Tomate La Cañada se seguirán promocionando las cualidades diferenciadoras de este producto y cualquier empresa o tomate que cumpla con los requisitos establecidos en el pliego de condiciones que rige a la IGP podrán sumarse a la misma para su impulso.



Relájate con nuestro sistema de consumo inteligente.

Tu tranquilidad es sinónimo de CATsystem®.

Descubre más.



smart consumption . cat system





valencia fruits •  
**dossier**

**Julio 2024**



**TECNOLOGÍA  
DIGITALIZACIÓN**

Imagen: Freepik





Miquel Villanueva. / HISPATEC

## ¿Conoces los océanos de valor de tu empresa o cooperativa?

► **MIQUEL VILLANUEVA (\*)**  
¿Qué contestarías si te preguntáramos en qué procesos de tu actividad podrías ser más eficiente? Seguramente la respuesta sería acertada porque es tu negocio. Pero ¿podrías hacer una estimación de cuánto aumentaría la rentabilidad de tu organización si consiguieras alcanzar esa eficiencia? En tiempos como los que el sector ha pasado en los últimos años, el control del coste de las operaciones y ayudar a los agricultores a obtener rentabilidad son una garantía de supervivencia y éxito para las cooperativas y empresas de todo el mundo.

Nuestra experiencia nos dice que los procesos intensivos en algún recurso son aquellos en los que hay mayores márgenes de mejora. Así que, en nuestro sector, la respuesta a la primera pregunta está relacionada principalmente con la gestión de mano de obra en cada uno de los momentos críticos de la actividad en campo y en almacén, las reclamaciones, el alineamiento entre los departamentos comerciales y productivos, el control del stock de insumos o la gestión agronómica y productiva en organizaciones con agricultores asociados, por centrarnos en los más recurrentes.

Si nuestras organizaciones son capaces de mejorar la eficiencia en los procesos que impactan en estas cuestiones, habrán encontrado grandes océanos de valor que estaban ocultos tras la operativa diaria, tras el "hacerlo como siempre". Conseguir aflorar esos océanos de valor hará que nuestras empresas y cooperativas sean cada vez más rentables, competitivas y sostenibles, repercutiendo positivamente en los empleados

y socios. Además, aportan a las organizaciones un plus de atractivo que la financiación pública y privada van a exigir cada vez más. Sólo las empresas más eficientes y sostenibles tendrán acceso a las financiaciones más ventajosas por parte de bancos y fondos de inversión.

Pero para pasar de intuir algo a medirlo adecuadamente, sólo existe un camino que no tiene atajos ni trampas. Para poder aflorar los océanos de valor es necesario recorrer el camino de la digitalización de la gestión desde un punto de vista integral: desde el campo hasta el mercado. La mejora en la rentabilidad sólo es posible con herramientas digitales que integren la información de costes y operaciones de todos y cada uno de los procesos. Las soluciones parciales no nos permitirán nunca aflorar todo ese valor que está bajo la superficie de la operativa de cada campaña y nos harán mucho más difícil nuestro día a día.

El equipo Hispatec lleva décadas acompañando el crecimiento y el desarrollo internacional de más de 600 empresas y cooperativas españolas, europeas y latinoamericanas, tanto con actividades de producción como de comercialización y exportación. El conocimiento que hemos adquirido se cristaliza siempre en elevados retornos de inversión y mejores prácticas productivas para nuestros clientes. Ese conocimiento es el que nos hace ser el socio estratégico del sector hortofrutícola más eficiente y sostenible, de las empresas y cooperativas líderes. Recorramos juntos ese apasionante camino.

(\*) *Director de Marketing de Hispatec Agrointeligencia*



Ramonet, el equipo robótico autónomo para la recogida de fruta del suelo, desarrollado por el Ainia. / AINIA

# Tecnologías digitales para la agricultura

Revisión de las herramientas digitales que facilitan el trabajo de los agricultores y la gestión de los cultivos

► **RICARDO DÍAZ (\*)**  
La agricultura es una actividad milenaria que ha evolucionado con el paso del tiempo y la innovación humana. Aunque se ha mantenido el propósito tanto de alimentar a la población, como generar puestos de trabajo, han surgido nuevos retos en los últimos años que requieren de cambios profundos en el modelo para lograr una sostenibilidad económica y medioambiental. Uno de ellos es la escasez de recursos como el agua debido al cambio climático es uno de ellos. Otro de los grandes desafíos es la demanda creciente de nuevas fuentes de proteína vegetal como una alternativa sostenible para la alimentación de una población mundial. El envejecimiento de la población activa que se dedica a la agricultura es otro de los retos. Y la reducción del impacto medioambiental con un mayor control de los plaguicidas y los fertilizantes es otra de las grandes preocupaciones del sector, que al mismo tiempo requiere de un aumento de la producción para abastecer la demanda del mercado.

En la actualidad, los agricultores cuentan con una serie de tecnologías digitales que les permiten optimizar las operaciones agrícolas, mejorar el rendimiento de los cultivos, reducir los costes y cuidar el medio ambiente. Sin pretender realizar un compendio exhaustivo de todas ellas, a continuación, se van a realizar una revisión de algunas de las principales tecnologías digitales que se pueden aplicar en el día a día de un agricultor explicando en qué aplicaciones o usos agrícolas se emplea cada una de ellas.

### ■ TECNOLOGÍAS DIGITALES PARA LA AGRICULTURA

• **Robotización:** La mecanización supuso una auténtica revolución en la agricultura permitiendo que un agricultor pudiera gestionar

grandes extensiones de cultivos gracias al uso de tractores con diferentes aperos para el arado, sembrado, poda, aplicación de tratamientos o recolección, especialmente en cultivos heterogéneos de cereales. En estos últimos años y gracias al desarrollo de la robótica en sus diferentes facetas, se está extendiendo su uso en operaciones más complejas, como la recolección de e cultivos de alto valor como los frutales de hueso o los frutos rojos gracias al uso de

### Los agricultores cuentan con una serie de tecnologías digitales que les permiten optimizar las operaciones agrícolas, mejorar el rendimiento de los cultivos, reducir los costes y cuidar el medioambiente

la robótica de brazos articulados dotados de garras. Para la supervisión de los cultivos y la estimación de la producción o aforo, también se están empleado robots terrestres y drones autónomos que son capaces de reconocer la fruta y su grado de madurez.

• **Sistemas de información geográfica (SIG):** Son herramientas que permiten recopilar, analizar y visualizar datos de interés sobre mapas del terreno, permitiendo el seguimiento del clima, la humedad del suelo, la evolución vegetativa, la afectación por plagas, la producción de la cosecha, etc. Los SIG se pueden utilizar para planificar y gestionar el uso de la tierra, el riego, la fertilización, la siembra, la cosecha y la optimización del transporte.

• **Sistemas de posicionamiento global (GPS):** Son dispositivos que permiten determinar la ubicación exacta de un punto en la superficie terrestre mediante el uso de satélites. Los GPS se utilizan para guiar maquinaria agrícola, registrar las operaciones y tratamientos en campo, delimitar parcelas, planificar rutas, controlar el movimiento de animales, etc.

• **Sensores:** Son dispositivos que permiten captar información sobre el estado de las plantas, el suelo, el agua, el clima, etc. Los sensores remotos se pueden instalar en satélites, aviones, drones, globos, torres, etc. Los sensores más habitualmente empleados son los sensores de las estaciones meteorológicas para conocer la pluviometría, temperatura, humedad y velocidad del viento. Los sensores de suelo también son muy habituales para controlar

la humedad disponible y poder ajustar el riego según las necesidades de la planta y el agua disponible. También se emplean sensores capaces de medir los principales nutrientes como el Nitrógeno, el Potasio o el Fósforo. Finalmente, cabe mencionar los dendrómetros que son capaces de medir el crecimiento y el estrés que sufre la planta a partir de la contracción/dilatación del tronco o rama monitorizado mediante sensores de fuerza.

• **Teledetección:** La teledetección consiste en el empleo de dispositivos fotónicos se instalan en satélites, aviones o drones, y son capaces de recoger información de los cultivos a partir del análisis de la interacción de la luz con la planta, permitiendo la medida de la evapotranspiración mediante una imagen térmica, el seguimiento del desarrollo vegetativo mediante el índice NDVI, la estimación de la carga de fruta gracias al uso de reconocimiento de patrones en imágenes de color, e incluso la detección de enfermedades en plantas siempre y cuando se produzca un cambio colorimétrico.

• **Internet de las cosas (IoT):** Es una tecnología que permite la conexión de objetos físicos como sensores y actuadores a Internet mediante el uso de un procesador y un sistema de comunicaciones



## Las tecnologías digitales suponen desafíos, es por ello que es necesario fomentar la formación, la innovación, la difusión y el uso responsable de las tecnologías digitales para la agricultura

que envía el dato a cualquier punto del mundo con la frecuencia deseada. Permite automatizar y controlar de forma remota sistemas de riego, iluminación, ventilación, fertilización, etc.

- **Big data y análisis de datos:** Son técnicas que permiten procesar, almacenar y analizar grandes volúmenes de datos provenientes de diversas fuentes como la maquinaria que realiza operaciones agrícolas, los sensores remotos, la teledetección, fuentes de datos como las alertas de plagas, los datos de estaciones meteorológicas cercanas, etc. El big data y el análisis masivo de datos se pueden utilizar para generar cuadros de mandos y sistema de ayuda a la toma de decisiones, con el fin de optimizar recursos, predecir la producción o el riesgo de plaga, la identificación de patrones y tendencias, la generación de alertas, etc.

- **Inteligencia artificial (IA):** Es un campo que se ocupa de crear sistemas capaces de realizar tareas que normalmente requieren inteligencia humana como el aprendizaje, el razonamiento, la percepción, la comunicación, etc. La IA se puede utilizar para asistir, complementar o reemplazar la labor de los agricultores en tareas como la realización de operaciones agrícolas (tractores autónomos para el sembrado o el cosechado), el diagnóstico de enfermedades (analizando datos de teledetección combinados con datos meteorológicos e histórico de incidencias), la recomendación en la fertirrigación para mejorar el rendimiento por parcela o la planificación en la recolección según la madurez de cada parcela.

### CONCLUSIÓN

La agricultura es una actividad que presenta grandes desafíos que, en cierta medida, pueden verse abordados gracias a la aplicación de las tecnologías digitales, permitiendo mejoras en cuatro ámbitos diferentes: 1) en la competitividad gracias a la automatización de tareas manuales en un escenario en el que cada vez cuesta más encontrar mano de obra; 2) en la rentabilidad, mediante sistemas más automatizados y eficientes, por ejemplo, en la recolección que se concentra en unas fechas concretas en las que la meteorología concede ventanas temporales estrechas, en la supervisión del estado de los cultivos sin necesidad de desplazarse o; 3) en el confort de los agricultores al reducir la carga física en labores agrícolas duras como son el sembrado, la poda o la recolección; 4) en el impacto medioambiental, gracias a la aplicación de dosis inteligente de insumos o plaguicidas sólo donde sea estrictamente necesario.

Sin embargo, las tecnologías digitales también suponen desafíos como la inversión necesaria, la capacitación de los agricultores, la adaptación de los cultivos y la maquinaria existente, la seguridad en las operaciones o la privacidad de los datos. Por ello, es necesario fomentar la formación, la innovación, la difusión y el uso responsable de las tecnologías digitales para la agricultura. En este sentido, AINIA lidera el

proyecto AGRISME para la aplicación de las tecnologías digitales en las pequeñas y medianas explotaciones agrícolas, con el objetivo de facilitar a los profesionales del campo el uso de tecnologías de bajo coste, que les ayuden a mejorar la productividad y competitividad de los cultivos. Este proyecto cuenta con el apoyo de la Conselleria d'Innovació, In-



Mediante el empleo de sensores remotos instalados en satélites, aviones o drones se puede recoger un sinfín de información de los cultivos. / AINIA

dústria, Comerç i Turisme de la Generalitat Valenciana, a través del IVACE, y está financiado por la Unión Europea, a través del Programa FEDER Comunitat Valenciana 2021-2027.

(\*) *Director de Transformación Digital de AINIA, un centro tecnológico con una amplia trayectoria en la innovación en la cadena agroalimentaria, desde el campo hasta la mesa, contando con demostradores y soluciones basadas en tecnologías digitales empleadas en cultivos de cereales, viñedos, frutales y cultivos arbustivos en abierto y en invernadero.*



# La digitalización que se toca

## ERPagro

- Gestión de transformadoras y comercializadoras
- Control de costes y trazabilidad
- Apps: socios, empleados, producción

**30 países**  
con nuestros  
sistemas implantados



## Efemis

- Gestión agronómica integral, web y app
- Multi-territorio y con productores asociados
- Sensores, satélites, vademecum, cuaderno de campo

**600 clientes**  
en todo el mundo



## Control Tower PRO

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

**28.000 millones**  
de euros comercializados  
por nuestros clientes



## Margaret

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

**41.000 envíos**  
gestionados en 2023



+34 950 28 11 82   
**hispattec.com** 

 **hispattec**  
agrinteligencia



MANUEL ARTERO / Gerente de Artero Consultores

# “La digitalización genera confianza, ayuda a captar talento y fortalece las relaciones comerciales”

Manuel Artero explica por qué SAP Fruit One es una herramienta esencial para el funcionamiento eficiente de las centrales hortofrutícolas. Siempre anticipándose a las necesidades del sector, ya preparan las versiones que recogerán los nuevos requerimientos normativos. De fondo, un adiós a la opacidad y unas empresas cada vez más transparentes en las que compartir información de calidad en tiempo real en todo el proceso marca la diferencia.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN. Valencia Fruits. ¿En qué radica la principal diferencia de la solución SAP Fruit One con respecto a otros ERPs del sector?

**Manuel Artero.** Nosotros nacimos como consultoría de organización de la producción. SAP Fruit One se concibe en su día como una solución de gestión de la producción para almacenes hortofrutícolas. Ese origen marca nuestra diferencia y nuestras ventajas. Nuestra principal ventaja competitiva radica en el sistema de captura de datos en planta, en el control de la producción. Este control digital de la producción es crucial para las plantas porque permite una gestión precisa y en tiempo real de todas las fases del proceso productivo. Es algo que podemos ofrecer y nos diferencia de otros ERP, que suelen ser más complejos y menos adaptables a las necesidades específicas de una planta frutícola. Tenemos un gran conocimiento de la parte de producción.

**VF.** ¿Cuáles son las ventajas específicas de utilizar un sistema de control de la producción diseñado para este sector?

**MA.** La interfaz, las pantallas de introducción de la información distribuidas por almacén están diseñadas específicamente para cada puesto de trabajo. Es decir, que se adecúan a la capacitación y necesidades de las personas que las utilizan. De una forma rápida, rellenando la mínima información, cada operario puede realizar su trabajo y continuar el proceso cómodamente.



Miembros del equipo de Artero Consultores en sus oficinas de Castellón. / AC

O sea, a lo largo de todo el proceso de confección, tenemos unas pantallas diseñadas específicamente a través de las cuales, las personas que trabajan en el almacén pueden acceder a un entorno visual, cómodo y muy rápido. Además, nuestro sistema no requiere licencias por cada usuario, lo que reduce significativamente los costes operativos. Es una única licencia para todo el almacén independientemente de la cantidad de operarios con lo que se evita tener que estar comprando licencias que sólo se usan en los meses de campaña.

El hecho de disponer de esas pantallas permite una mejor calidad de la información porque permite recoger datos durante todo el proceso de confección desde el almacén y, al mismo tiempo,

visualizar desde oficinas o desde tu casa qué está ocurriendo en la planta en tiempo real.

**VF.** El sistema permite una captura total de la información en tiempo real. ¿Cómo se logra esto y qué beneficios aporta?

**MA.** Cada punto del proceso, desde la entrada del producto hasta la expedición, está monitorizado y conectado. Esto significa que en cualquier momento podemos ver en tiempo real lo que está ocurriendo en la planta: cuántos palets están en las cámaras, qué pedidos se están confeccionando, etc. Los comerciales, por ejemplo, pueden ver el grado de avance de cada línea de pedido sin necesidad de interrumpir a los operarios, lo que mejora la comunicación y reduce errores. No hay que preguntar,

“Nuestra principal ventaja competitiva radica en el sistema de captura de datos en planta, en el control de la producción”

mandar correos o llamar, entro en el sistema y lo compruebo. La información entre los operarios y el personal de administración es accesible en tiempo real para todos.

Cada vez el mercado y los clientes son más exigentes y esta solución permite poner a disposición, si así se desea, la información en tiempo real a los clientes para que consulten cual es el estado de sus pedidos.

**VF.** La personalización es una parte integral de SAP Fruit One. ¿Puede darnos ejemplos de cómo adaptan el sistema a las necesidades específicas de cada cliente?

**MA.** Claro, cada empresa tiene su propio método de trabajo y particularidades. Por ejemplo, algunas empresas pesan los camiones completos a la entrada y salida, mientras que otras pesan directamente en el muelle. También hay variaciones en cómo se gestiona la trazabilidad dependiendo de si la fruta viene de un solo campo o de varios. Nuestro sistema se ajusta a todas estas variables, asegurando que cada cliente tenga una solución que se adapta perfectamente a sus necesidades.

**VF.** Con respecto a la digitalización de facturas y otros procesos administrativos, ¿cómo están abordando los cambios legales que vienen?

**MA.** Estamos anticipándonos a los cambios. Por ejemplo, la nueva ley del “Verifactu” que entra en vigor el 1 de julio de 2025 exige que las pequeñas empresas facturen con sistemas que cumplan ciertos requisitos de seguridad y trazabilidad. Nuestro software ya está preparado para incorporar estos cambios.

Además, la factura electrónica será obligatoria para las grandes empresas en un futuro cercano (todavía no se conoce la fecha de entrada en vigor) y ya estamos trabajando en la integración de esta funcionalidad.

SAP está desarrollando un parche que se lanzará a finales de año, el cual incluirá todas las herramientas necesarias para cumplir con los nuevos requisitos legales, como la generación de facturas electrónicas con código QR para los que necesiten trabajar con el “Verifactu”.

Las actualizaciones de SAP aseguran que todas las empresas, grandes y pequeñas, puedan cumplir con la nueva normativa sin problemas.

Con SAP Fruit One nuestros clientes se pueden desentender de estar pendientes del momento de aplicación de los cambios legales: nosotros nos dedicamos a atender las necesidades del sector y a que todo esté disponible antes de su entrada en vigor.

**VF.** ¿Cómo ve el futuro de la digitalización en el sector frutícola?

**MA.** La digitalización no sólo mejora la eficiencia y reduce errores, sino que también aumenta la transparencia y la calidad de la información. Esto es crucial en un mercado cada vez más exigente.

Creo que la tendencia es hacia una mayor apertura y colaboración, con empresas que comparten información en tiempo real con sus clientes y proveedores. Esto no sólo optimiza los procesos, sino que también genera confianza, ayuda a captar talento y fortalece las relaciones comerciales.

## Un dispositivo con IA permite detectar hasta 27 enfermedades de cultivos de manera precoz

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN. Un equipo del grupo de investigación GTI-IA del Instituto Universitario Valenciano de Investigación en Inteligencia Artificial (VRAIN) de la Universitat Politècnica de València (UPV) ha registrado un dispositivo que, a través del uso de inteligencia artificial, detecta hasta un total de 27 enfermedades de cultivos de manera precoz para facilitar su tratamiento temprano y detener su propagación.

Este dispositivo que han denominado Plantillo, integra herramientas de visión artificial, procesamiento de datos y de aprendizaje profundo, dentro de un instrumento de baja potencia.

El software utiliza un innovador modelo de inteligencia artificial que se ejecuta directamente en el dispositivo y se conoce como Edge AI. El dispositivo cuenta con un sofisticado modelo de red neuronal especializado en la clasificación de imágenes que no sólo tiene la capacidad de capturarlas, sino que también las procesa de manera rápida y eficiente. De este modo, analiza las imágenes para determinar la presencia de enfermedades e identificar el tipo específico de enfermedad que está presente en la imagen. Así “se logra una mayor eficiencia y rapidez en el análisis de datos ya que no es necesario depender de conexiones de red externas o servidores

remotos. Lo que resulta especialmente beneficiosos en entornos como las zonas de cultivos con anchos de banda limitados o críticas”, explicaba a finales de febrero el investigador principal de este proyecto de VRAIN de la UPV, Cédric Marco Detchart, como portavoz del equipo formado por los también investigadores que lo han desarrollado Jaime Andrés Rincón, Carlos Carrascosa y Vicente Javier Julián.

### ■ INTERVENCIÓN RÁPIDA

Además, su capacidad para identificar de manera temprana la enfermedad, así como las zonas donde ha comenzado a manifestarse “es fundamental para localizar los puntos afectados y



De izquierda a derecha, Carlos Carrascosa, Jaime Andrés Rincón, Cédric Marco Detchart y Vicente Javier Julián con el dispositivo. / UPV

tomar medidas preventivas con precisión. Al detectar áreas enfermas en una etapa inicial, el dispositivo permite una intervención rápida y precisa, lo que facilita el tratamiento específico de las zonas afectadas, implica el ahorro de costes al evitar la aplicación innecesaria de fungicidas, pesticidas y herbicidas, y la progresión a otras partes del campo”, subrayó Cédric Marco Detchart.

Plantillo es un dispositivo económico, actualizable y portable que es fácil de acoplar en drones, maquinaria o robots autónomos agrícolas, que facilita a los profesionales del campo la detección y clasificación de un total de 27 enfermedades de cultivos como manzana, arándano, cereza, maíz, uva, naranja, melocotón, pimiento, patata, frambuesa, soja, calabaza, fresa y tomate.



► **NURIA CARDOSO (\*)**

Marzo de 2024. Una notificación del RASFF (Rapid Alert System Feed and Food) comunica la activación de una alerta por una posible partida de fresas procedentes de Marruecos con hepatitis A en un “punto de entrada a España”. Este producto no llega a comercializarse en nuestro país, ni siquiera a traspasar las fronteras, pero su difusión de manera incorrecta provoca durante los días siguientes una importante bajada del consumo en plena campaña de la fresa.

¿Qué lecciones podemos extraer de lo que podríamos considerar una mala praxis de comunicación en materia de seguridad alimentaria? ¿Todas las alertas deberían hacerse públicas? ¿Cómo se protege mejor al consumidor? ¿Qué herramientas tecnológicas nos ayudan a ello?

Una idea importante de la que debemos ser conscientes es que detectar problemas como el descrito significa que los controles funcionan. La seguridad alimentaria en Europa, y especialmente en España, es una de las mejores del mundo. Este es un hecho del que debemos ser conscientes y que toda la cadena agroalimentaria tendría que saber poner en valor. Lo contrario podría provocar crisis de confianza que, además de no tener razón de ser, ponen en peligro el acceso del consumidor a producciones —la mayoría de ellas nacionales— seguras y de calidad.

La tecnología es un factor que aporta un plus de seguridad al sistema alimentario. Tecnologías como el blockchain —pero también el big data y más recientemente la inteligencia artificial— son muy relevantes para garantizar una completa y fiable trazabilidad de los productos de alimentación. Hoy en día, estos pueden ser seguidos y controlados con precisión quirúrgica desde su siembra o producción hasta su venta

# Control de calidad: tecnología y responsabilidad



Nuria Cardoso. / ASEDAS

al consumidor, pasando por la cosecha, la manipulación en la cooperativa o en la industria, el transporte y la logística de la plataforma y de la tienda. Todos estos puntos aplican sus propios protocolos de verificación y control, pero, además, los sistemas de información permiten que la gran mayoría de las

veces un producto que presente un problema sea retirado antes de que llegue al consumidor.

Por supuesto, los incidentes existen. Sólo tenemos que pensar que los kilos de mercancías que se mueven a diario suman millones. La Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición (AESAN) realizó en 2022

**“Uno de los grandes debates en torno a la seguridad alimentaria es cómo informar sin alarmar y sin dañar la confianza en el producto y en el sistema cuando las alertas alimentarias son una tentación fuerte en el mundo del clickbait”**

(últimos datos disponibles) más de medio millón de controles a establecimientos alimentarios al año, entre inspecciones, auditorías de autocontrol y madereros. Casi siete de cada 10 los superaron sin problemas y, del resto, la gran mayoría se resolvieron con sanciones administrativas. Por lo tanto, que exista una alerta es una prueba de que el sistema funciona y, entre todos, debemos analizar cómo difundir sobre ella una información clara, comprensible, práctica, transparente y proporcional al problema. La idea de la proporcionalidad es muy importante para determinar cuándo una alerta debe ser, además, una noticia para los medios de comunicación.

Aquí nos encontramos ante otro de los grandes debates en torno a la seguridad alimentaria: informar sin alarmar y sin dañar la confianza en el

producto y en el sistema. Las alertas alimentarias son una tentación fuerte en el mundo del clickbait (la traducción es muy clarificadora: cebo de clics), esa técnica de redacción que consiste en crear titulares sensacionalistas para generar tráfico hacia un medio de comunicación. La fórmula alarma o alerta + producto de alimentación + marca de fabricante o de supermercado suele funcionar a la perfección... pero a menudo de una manera forzada y desinformadora.

Todo lo relacionado con posibles riesgos en cuanto a la seguridad alimentaria despierta, como es natural, interés por parte del consumidor. Por ello, el tratamiento de la información debe ser especialmente riguroso, lo que incluye valorar el riesgo, evitar un lenguaje alarmista y opinativo, centrarse en los datos prácticos —importante cuando hay una retirada de producto— y hacer un seguimiento desde el momento inicial de la alerta hasta su finalización. Por supuesto, este es un ejercicio de corresponsabilidad entre el medio de comunicación, la empresa o empresas —productor y distribuidor— afectadas por la alerta y la administración pública, la AESAN en nuestro caso.

Por último, nunca debemos olvidar el último eslabón de la cadena: el consumidor. Muchos problemas con productos de alimentación se derivan de una mala manipulación o conservación en el hogar.

Aquí también, la labor compartida de información —a través del etiquetado u otros medios— es importantísima para evitar consecuencias sobre la salud por el uso inadecuado de un alimento, especialmente en lo que se refiere a los alérgenos o los productos más perecederos.

(\*) *Directora de Comunicación de ASEDAS*

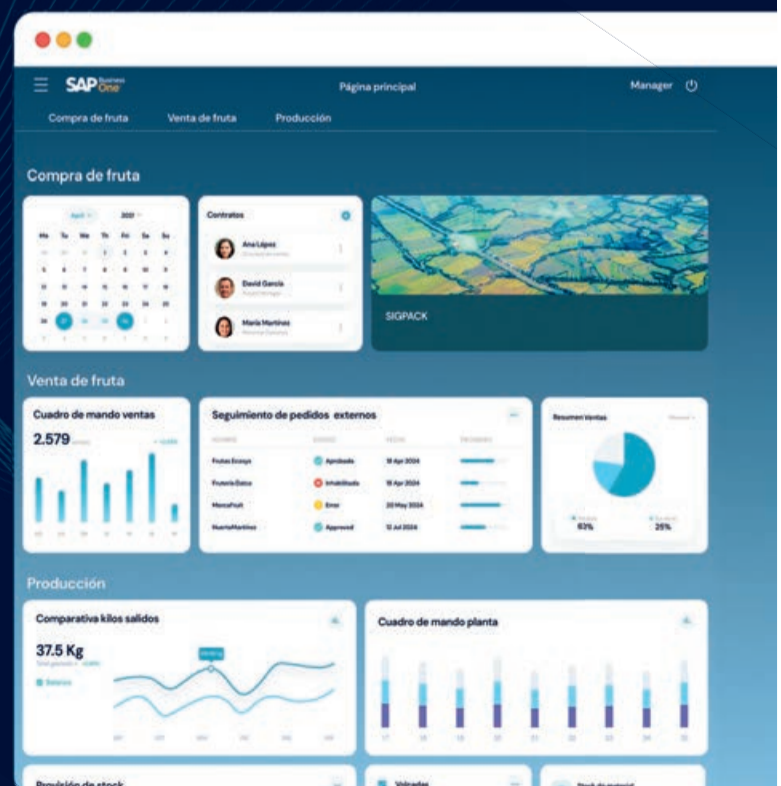
artero<sup>c</sup>

SAP Fruit ne

La herramienta de gestión empresarial específica para el sector hortofrutícola que impulsará tu negocio.

El ERP SAP Fruit One, permite optimizar los procesos productivos de tu empresa, obteniendo una mayor rentabilidad y un control preciso de los costes en tiempo real.

¡Solicita tu DEMO Gratis!



arteroconsultores.com | 964 25 65 45 | info@arteroconsultores.com



JAIRO HERNÁNDEZ / Director comercial de Gregal Soluciones Informáticas

# “El uso de la inteligencia artificial y la ciberseguridad es cada vez mayor”

Las empresas del sector agroalimentario y hortofrutícola son cada vez más conscientes de la necesidad de utilizar las nuevas tecnología para la toma de decisiones en sus procesos productivos y de negocio. Por ello, el director general de Gregal Soluciones Informáticas, Jairo Hernández, explica que la inteligencia artificial (IA) y la ciberseguridad están escalando posiciones en las prioridades empresariales y suponen “un avance importante de cara al futuro del sector”.

▀ ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** ¿Cuál es la importancia de la tecnología en la agricultura y en las empresas del sector?

**Jairo Hernández.** La tecnología avanza muchísimo. Salen al mercado novedades continuamente que aplican las nuevas tecnologías para mejorar los diferentes procesos de negocio, en este caso de las empresas agro.

En estos momentos, las que están por encima de todo son la inteligencia artificial (IA) y la ciberseguridad, es en ellas donde realmente se observa un avance importante de cara futuro del sector. La conversión principal en el mundo tecnológico y digital se está dando con la integración de la IA en los procesos productivos y de negocio.

Creo que es aquí donde realmente está el camino y donde debe haber un cambio de sistemas dentro de la estructura empresarial y, en este caso, en el mundo agro. La clave está en aprovechar la tecnología de la IA para no decidir únicamente en base a la intuición, sino con toda la información a nuestro alcance para que nos ayude a tomar mejores decisiones, a tener mejores predicciones, a ayudarnos con un lenguaje fácil y sencillo, etc.

Y, en segundo lugar, todo lo relacionado con la ciberseguridad, ya que los robos de información están a la orden del día y las empresas necesitan estar seguras.

Estos son los dos principales factores que van a provocar que el agro tenga que reposicionarse en un futuro temprano.



Para Jairo Hernández, el sector está cada vez más concienciado con el uso de la IA en sus procesos productivos. / GREGAL

**VF.** ¿Qué peso tiene la tecnología actualmente en el sector agrario español? ¿Queda todavía camino por recorrer?

**JH.** Yo considero que el sector todavía lo ve lejos, pero también es labor nuestra como sus socios tecnológicos el ayudarles a que lo vean más cercano.

Pensemos, por ejemplo, en cuántos clientes o cuántas empresas agro han sufrido ataques de fuga de información o de bloqueos que les han obligado a cerrar la base de datos y luego han tenido que pagar para solucionarlo.

El problema principal que ha tenido la inteligencia artificial hasta ahora ha sido que todos la vemos como algo que tenemos

que utilizar, pero realmente no sabemos aplicar.

Y aquí entra por ejemplo nuestro media partner Microsoft, que ya nos ha dado determinadas orientaciones de cómo aplicar la IA en el día a día para ser mucho más productivos, para mejorar la toma de decisiones y para mejorar los procesos de negocio. Con ello considero que estamos empezando a trasladarles a los clientes las ventajas que supone utilizar esta tecnología. El sector ve la IA aplicada a casos reales y es ahí donde lo ven más factible.

**VF.** Con respecto a Europa y al mundo, ¿qué peso tiene España en cuanto a uso de tecnología aplicada al sector agrario?

**JH.** Una parte importante del negocio agrario europeo está en España y las empresas españolas han visto que, con la globalización, es necesario cambiar un poco determinados procesos para seguir siendo competitivos. Se dieron cuenta de que ya no podían competir solamente a nivel de costes. En estos momentos, con la inflación, el coste de producir, confeccionar y comercializar el producto, es más caro que en países como África o Latinoamérica. Por ello, la única manera de seguir compitiendo es aprovechando la tecnología, con ella se puede controlar muchísimo mejor el coste real.

En España ha habido una gran concienciación con esto y

las empresas agro se han dado cuenta, por ello, detrás hay muchísimas empresas tecnológicas como Gregal, que aprovechan esta tecnología para ayudar a las empresas a tomar las decisiones más acertadas con toda la información disponible a su alcance.

**VF.** ¿En qué medida la tecnología aplicada al sector agrario se encuentra alineada con la sostenibilidad y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)?

**JH.** En el momento en el que la tecnología intenta minimizar al máximo el impacto del agua o el impacto del papel, entre otros, se evidencia una alineación con la sostenibilidad. La tecnología puede aplicarse con la finalidad de tener unos cultivos más ‘bio’ de manera que te indica si tienes o no que utilizar determinados productos como fertilizantes, fitosanitarios, etc. y ello contribuye a fomentar la sostenibilidad. Y la reducción del uso del papel sigue el mismo camino.

Sin embargo, lo que realmente buscan las empresas es una reducción de costes y una mejora de sus procesos productivos, ¿qué sucede? que esos dos objetivos están directamente alineados con la búsqueda de la sostenibilidad, y aquí también entra en juego la digitalización y las nuevas tecnologías. De esta manera se cierra el ciclo en el que todas las partes se retroalimentan con una meta común: la rentabilidad.

**VF.** Uno de los principales problemas del campo español es la falta de relevo generacional y el envejecimiento del sector, ¿cree que esto afecta al fomento del agrotech? ¿Son las generaciones más mayores reacias al uso de la tecnología?

**JH.** Todo está cambiando. En la Comunidad Valenciana, por ejemplo, la media de edad de los agricultores es elevada y está costando mucho el relevo generacional. Sin embargo, en las empresas agroalimentarias más grandes sí que se observa una llegada de gente joven. Es aquí donde sí que observamos la concienciación con el uso de la digitalización y la tecnología para mejorar los procesos productivos y de negocio. El sector agroalimentario está cada vez más profesionalizado.

Sin embargo, sigue habiendo pequeños agricultores y minifundios donde la falta de relevo generacional se hace notar y no hay gente joven que quiera luego hacerse cargo de esas pequeñas fincas.

## La digitalización como oportunidad para reducir costes y aumentar la competitividad

▀ VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN

En un contexto donde la rentabilidad del sector agroalimentario enfrenta márgenes cada vez más ajustados, la tecnología y la industria 4.0 se perfilan como herramientas esenciales para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento.

Sobre este tema se debatió en la VI Jornada sobre la Tecnología al Servicio del Sector Agro-

alimentario de la UPV, que tuvo lugar el pasado 27 de junio. En este encuentro, Diego Sáez de Eguílaz, socio director de MESbook, señaló que la transformación digital y la agricultura de precisión “son como indispensables para optimizar procesos y maximizar beneficios”.

La implementación de tecnología en los procesos industriales permite una gestión precisa de

los recursos. Mediante sistemas de monitoreo y control, es posible conocer con exactitud cuánto dinero se genera y cuánto se pierde. Esta capacidad de medición permite identificar y reducir las desviaciones de merma y mano de obra, que representan significativas pérdidas económicas para las empresas del sector.

Una de las innovaciones más destacadas es la aplicación de vi-

sión artificial combinada con inteligencia artificial (IA). Esta tecnología interpreta lo que observa y optimiza el rendimiento de las operaciones. La mejora de la trazabilidad y la eliminación de costes indirectos son algunos de los beneficios directos. Además, contribuye a mantener los altos estándares de calidad exigidos por la industria agroalimentaria.

La conversión de datos en información útil y conocimiento estratégico es otro de los grandes aportes de la tecnología. Estos datos, puestos al servicio de la dirección, facilitan la toma de decisiones informadas y la implementación de estrategias más eficientes. “En un sector que históricamente no medía sus procesos, la digitalización se presenta como una oportunidad para reducir costes y aumentar la competitividad”, explicó Sáez de Eguílaz.

Para el socio director de MESbook, la coyuntura que atraviesa el sector agroalimentario “puede afrontarse como una oportunidad para modernizar la infraestructura interna. La integración de sistemas es fundamental, ya que cualquier elemento no integrado genera costes indirectos adicionales. Aprovechar herramientas económicas, como el próximo Proyecto Estratégico para la Recuperación y Transformación Económica, será clave para impulsar esta modernización”, comentó.

Pero desde MESbook explican que para que estos proyectos sean exitosos es necesario un cambio cultural dentro de las organizaciones. “La tecnología es una herramienta poderosa, pero detrás de ella están las personas, cuya adaptación y aceptación son esenciales para el éxito de cualquier iniciativa”.



# La tecnología frente al hombre

Los avances en sensorización permiten realizar riegos de forma totalmente automática. La máquina decide.

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

Las limitaciones y la escasez de agua para la agricultura están generando una fuerte necesidad de crear estrategias orientadas a mejorar la eficacia de su uso. Se trata de obtener la máxima rentabilidad por cada metro cúbico disponible. Por eso, el sector agrario español ha ido adaptando sus prácticas para lograr este objetivo, bien a través de la modernización de regadíos que se ha realizado durante los últimos años en el campo español o el empleo de tecnología de precisión para aprovechar cada gota.

En consonancia con la evolución tecnológica, la eficiencia en el uso del agua puede mejorarse, por ejemplo, mediante el empleo de sensores, que conectados a una plataforma en la nube permiten al usuario tomar decisiones para realizar un manejo adecuado del riego, evitando pérdidas de agua y fertilizantes.

Esta automatización del riego, de apertura y cierre, puede estar programada a lo largo de la campaña o el productor puede controlarla de forma directa desde el móvil o el ordenador, también de forma programada o bien en remoto en el momento que se desee. Esta herramienta es la más utilizada y su control depende directamente del agricultor.

Pero los avances en esta línea van más allá y ya permiten generar riegos automáticos en función de los datos en tiempo real proporcionados por los sensores de suelo. Es decir, cuándo regar ya lo decide un sistema tecnológico, y no el productor guiado por su criterio agronómico. Así pues, en muy pocos años se ha pasado de regar por intuición a regar en base a las necesidades reales del cultivo y viendo cuando deja de ser útil el aporte de agua para el cultivo.

En esta línea, durante la jornada de puertas abiertas del Centro de Experiencias de Cajamar, celebrada recientemente en Paiporta (Valencia), se mostró a los profesionales los resultados de las investigaciones que se están realizando para hacer frente al cambio climático, la sequía y la escasez de agua.

Parte de las investigaciones que se realizan pertenecen a proyectos piloto vinculados a Cajamar Innova, la incubadora y aceleradora de empresas de alta tecnología del agua. Y entre ellas se encuentra un sistema de sensorización a nivel de raíz en el funcionamiento de las plantas, desarrollado por Brioagro, para ajustar las necesidades de riego y conseguir ser lo más eficientes posibles manteniendo la máxima productividad, consumiendo el mínimo de agua y

evitando excesos que lavan los nutrientes y pierden abono.

Con ese tipo de sensorización y las plataformas de las empresas con las que se está colaborando, el agricultor tiene información más sencilla de lo que se tiene que hacer, e incluso se generan riegos automáticos. “Esto permite dar un paso más, puesto que ya no decide el hombre, sino que es la máquina quien decide cuándo regar”, explicó durante la jornada el director de Sostenibilidad del Grupo Cooperativo Cajamar, Roberto García Torrente.

Uno de los frenos para la implantación de estas tecnologías es la dificultad para interpretar los datos que se reciben para actuar. No todos los agricultores están preparados para contar con este tipo de herramientas y en numerosas ocasiones necesitan de apoyo técnico.

Por ello, el director del Centro de Experiencias, Carlos Baixauli, afirmó durante la jornada que, como ocurre en el proyecto desarrollado por Brioagro, “el éxito de introducir la sensorización ha llegado cuando las firmas tecnológicas han generado plataformas que ayudan a interpretar los datos para conocer qué está ocurriendo. Con esta empresa estamos impulsando el riego inteligente de precisión”.



Cultivo de sandía en el Centro de Experiencias de Cajamar en Paiporta (Valencia). / ÓSCAR ORZANCO

**En un periodo de muy pocos años se ha pasado de regar por intuición a regar en base a las necesidades reales del cultivo y viendo cuando deja de ser útil el aporte de agua para el desarrollo de la producción**

**La automatización del riego a través de la tecnología de Brioagro ha conseguido una mejora en la producción comercial, un ahorro en el consumo de agua y una mayor eficiencia en su uso que con el riego aplicado con criterio agronómico**

Para facilitar la interpretación de los datos, Brioagro ha creado, en colaboración con la Universidad Pablo Olavide, la Universidad de Sevilla y la Universidad de Navarra, un algoritmo de calibración de unidades de suelo, es decir, unas líneas guías para saber dónde y cuándo hay que regar. Esas líneas se adaptan a cada suelo y a cada cultivo y esto permite regar en unos umbrales fácilmente comprensibles por el agricultor.

Esta firma, en colaboración con Cajamar, ha obtenido buenos resultados en los ensayos

realizados en el centro en cultivos de sandía y pimiento. El objetivo de las investigaciones ha sido evaluar y validar la tecnología inteligente de Brioagro, con sensorización y automatización del riego frente a un riego realizado por criterio agronómico, basado en la experiencia en estos cultivos. La sensorización de esta compañía utiliza la última tecnología en sensores de suelo y satélite conectados a internet, junto a la IA procesada desde Google Cloud Platform. Los representantes de Brioagro destacaron

durante la jornada celebrada en Paiporta que el sistema riega solo.

La información que se recoge en campo se conecta vía satélite con el equipo y lanza los riegos en función de los umbrales recomendados. De esta forma el agricultor consigue el máximo número de kilos por metro cúbico de agua.

De los ensayos realizados en el Centro de Experiencias de Cajamar en Paiporta se puede concluir que con la automatización del riego a través de la tecnología de Brioagro se consiguió una mejora en la producción comercial, un ahorro en el consumo de agua y una mayor eficiencia en su uso que con el riego con criterio agronómico.

Según demuestran los ensayos realizados bajo los criterios de técnicos expertos en riego agrícola de la Fundación Cajamar, Brioagro mejora significativamente la eficiencia del riego en hortalizas, consiguiendo un 49% de mayor eficiencia en el uso del agua que los valores recomendados por la FAO para sandía y un 68% para pimiento. Estos son resultados obtenidos en los ensayos realizados en 2023 en el centro experimental.

**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](http://www.visionagro.info) - [marketing@gregal.info](mailto:marketing@gregal.info)

963 052 308



RAÚL DOMÍNGUEZ / Director Tecnológico y SAT de Citrosol

# “CATsystem® garantiza la eficacia del tratamiento a lo largo de la campaña”

*La postcosecha evoluciona e innova de forma constante. Y no sólo hablamos de formulaciones. La tecnología se convierte en la aliada necesaria para mejorar la eficiencia y los resultados, garantizando que la aplicación consiga los efectos deseados, reduciendo mermas, favoreciendo la rentabilidad y garantizando la seguridad alimentaria. Raúl Domínguez habla del desarrollo de tecnologías aplicadas en Citrosol y de la última novedad de la firma valenciana en ese aspecto: CATsystem®.*

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** ¿Por qué una empresa de productos postcosecha necesita innovar constantemente e ir más allá de la química?

**Raúl Domínguez.** El proceso de certificación de una nueva materia activa o tratamiento químico es un proceso muy largo, costoso y que a veces no asegura el éxito. Además de esto, generalmente es un proceso que debe repetirse para una misma materia activa dependiendo de las normativas del país o región destino al que se pretende acceder. Por ello, la forma de diferenciarse de la competencia y aportar valor a nuestros clientes con mayor inmediatez, es el desarrollo de tecnologías aplicadas en el sector postcosecha.

Pero, además de esto, Citrosol es una empresa que ha basado su crecimiento y éxito en el I+D. Por ello, entendemos que no sólo debemos aportar los mejores tratamientos para nuestros clientes, también debemos ser referencia en el control y la precisión en la aplicación de estos. La eficacia de los tratamientos es proporcional a la capacidad de controlar y monitorizar los procesos de aplicación. Entendemos que el futuro de la postcosecha pasa por aquí, la tendencia es ir reduciendo el número de materias activas y por ello orientamos gran parte de nuestros recursos en la innovación de los sistemas de aplicación, permitiendo seguir protegiendo la fruta de forma óptima con las materias activas que tengamos disponibles en el futuro.

**VF.** ¿Cuál es el papel que desempeñan las nuevas tecnologías en la postcosecha?

**RD.** El sector ha cambiado mucho en los últimos años, podríamos decir que está experimentando un salto tecnológico acelerado. Mientras que en otros sectores han ido incrementando el uso de herramientas de trazabilidad y la implantación de la industria 4.0 de forma más gradual, nuestros clientes han empezado a implantar este tipo de tecnologías de forma acelerada conscientes de la cantidad de mejoras que les pueden aportar en su negocio.

La integración de las nuevas tecnologías en la postcosecha ayuda a cumplir con tres requisitos clave en el escenario competitivo de las empresas del sector. Por una parte, máxima eficiencia en la aplicación de los tratamientos postcosecha, incluyendo la reducción del consumo de recursos como el agua y la energía. Por otra, control total de las dosis de las materias activas que se están aplicando. Y, por último, la traza-

**“Con el fin de ser lo más eficaces posibles y eliminar cualquier posible variabilidad, apostamos por desarrollar el CATsystem®, un sistema de aplicación capaz de analizar y corregir en tiempo real”**

bilidad de los tratamientos a lo largo del proceso postcosecha. Un mayor control de los procesos y la gestión de la información en tiempo real son esenciales para garantizar un tratamiento eficaz y reducir la variabilidad y el riesgo de reclamaciones, llevando a la postcosecha a un nivel tecnológico superior.

**VF.** ¿Por qué decidieron en Citrosol desarrollar CATsystem®?

**RD.** Como he comentado anteriormente, la variabilidad en los tratamientos postcosecha, es un problema real que tienen nuestros clientes y que puede incurrir en mermas de la producción o reclamaciones por parte de retailers y cliente final, generando pérdidas económicas a nuestros clientes. Actualmente, esta variabilidad la controlamos mediante un procedimiento de control de los caldos de tratamiento. El procedimiento se inicia con un muestreo del caldo de tratamiento en cliente y el análisis la muestra en nuestro laboratorio. Con los resultados obtenidos procedemos a ajustar los tratamientos eliminando gran parte de los riesgos que conlleva esta variabilidad o falta de control y garantizando la eficacia del tratamiento a lo largo de la campaña.

Esta metodología asegura una gran eficiencia, pero siempre deja una puerta abierta a posibles problemas, puesto que el tiempo mínimo de corrección de un tratamiento no es inferior a las 24 horas. Durante este periodo de tiempo el cliente puede haber pasado mucha fruta que no recibe el tratamiento óptimo o bien el caldo puede haber seguido evolucionando, por lo que la corrección puede ser inexacta.

Con el fin de ser lo más eficaces posibles y eliminar cualquier posible variabilidad, apostamos por desarrollar el CATsystem®, un sistema de aplicación capaz de analizar y corregir en tiempo real.

**VF.** ¿Qué es CATsystem®? ¿Cuál es su principal objetivo?

**RD.** Es el primer Sistema de Control Automático de los trata-



Raúl Domínguez apunta que Citrosol ha basado su crecimiento en el I+D. / ARCHIVO



CATsystem® es el primer Sistema de Control Automático de los tratamientos fungicidas del mundo y se trata de una innovación disruptiva. / CITROSOL

mientos fungicidas del mundo. Permite mantener constante la concentración de fungicidas, desinfectantes y aditivos alimentarios en los caldos de tratamientos postcosecha, dentro de un rango de valores definido. Podemos decir que es una innovación disruptiva que cambia la forma de entender los tratamientos postcosecha. El CATsystem® analiza los caldos de tratamiento y los corrige de forma automática, sin la necesidad de la intervención de ningún técnico. Con ello, evita-

mos el paso por el laboratorio y, por tanto, la demora en la corrección de las condiciones del caldo y consecuentemente el riesgo a un mal tratamiento.

**VF.** ¿Qué ventajas aporta a los usuarios?

**RD.** Las ventajas principales que aporta CATsystem® abarcan diferentes ámbitos. El sistema es completamente automático y permite el control en tiempo real del tratamiento, detectando tanto el mal funcionamiento del dosificador como los errores

**“La forma más rápida y viable actualmente de conseguir diferenciarnos y ser referentes en el sector es la innovación y el desarrollo de nuevas tecnologías”**

humanos de los operadores, llevar el control del podrido a un nivel superior; aumentar el ahorro económico del cliente por disminución de mermas y reclamaciones, implementar un control de resistencias cuando se utiliza una sola materia activa y, por último, ofrece tranquilidad y seguridad al cliente puesto que dispone en todo momento de la información relativa al estado de su tratamiento.

Con CATsystem® cubrimos los tres requisitos que comentábamos anteriormente que tanto buscan nuestros clientes: conseguimos una máxima eficiencia en el tratamiento, puesto que este sólo corrige lo que necesita el caldo según los parámetros de aplicación establecidos, controlamos de forma precisa las dosis de todas las materias activas evitando infra y sobredosificaciones, que pueden repercutir negativamente en el cliente en forma de mermas por podrido y/o reclamaciones y, además, permite la trazabilidad total de la aplicación postcosecha permitiendo conocer la concentración aplicada por partida de fruta.

**VF.** ¿Qué aporta CATsystem® en cuanto a eficiencia?

**RD.** Durante la postcosecha, una concentración insuficiente de fungicida puede provocar la aparición de pudrición, mientras que un exceso puede hacer superar los límites máximos de residuos (LMR) legalmente establecidos o los niveles aún más exigentes impuestos por los distribuidores. Gracias a CATsystem® se pueden mantener constantes las concentraciones fungicidas, realizando análisis y correcciones del caldo de tratamiento en tiempo real, de manera que se optimizará el control del podrido. Esta capacidad de CATsystem® para operar en tiempo real asegura la máxima eficiencia en el tratamiento, siendo el único sistema de estas características en el mercado.

**VF.** ¿Citrosol va a continuar trabajando en este tipo de proyectos?

**RD.** Sí, nuestra idea es seguir desarrollando nuevas líneas de desarrollo, relacionadas con el control de parámetros de aplicación. Actualmente estamos trabajando en un proyecto de visión artificial incorporando tecnologías de machine learning. Seguimos trabajando en la mejora de sensores y sistemas de detección que mejoren la eficiencia de los procesos de aplicación y además tenemos un proyecto en desarrollo para integrar toda la gestión de nuestros sistemas de aplicación de forma remota, reduciendo al máximo incidencias y variabilidades derivadas de la mala operación de nuestros sistemas en clientes.

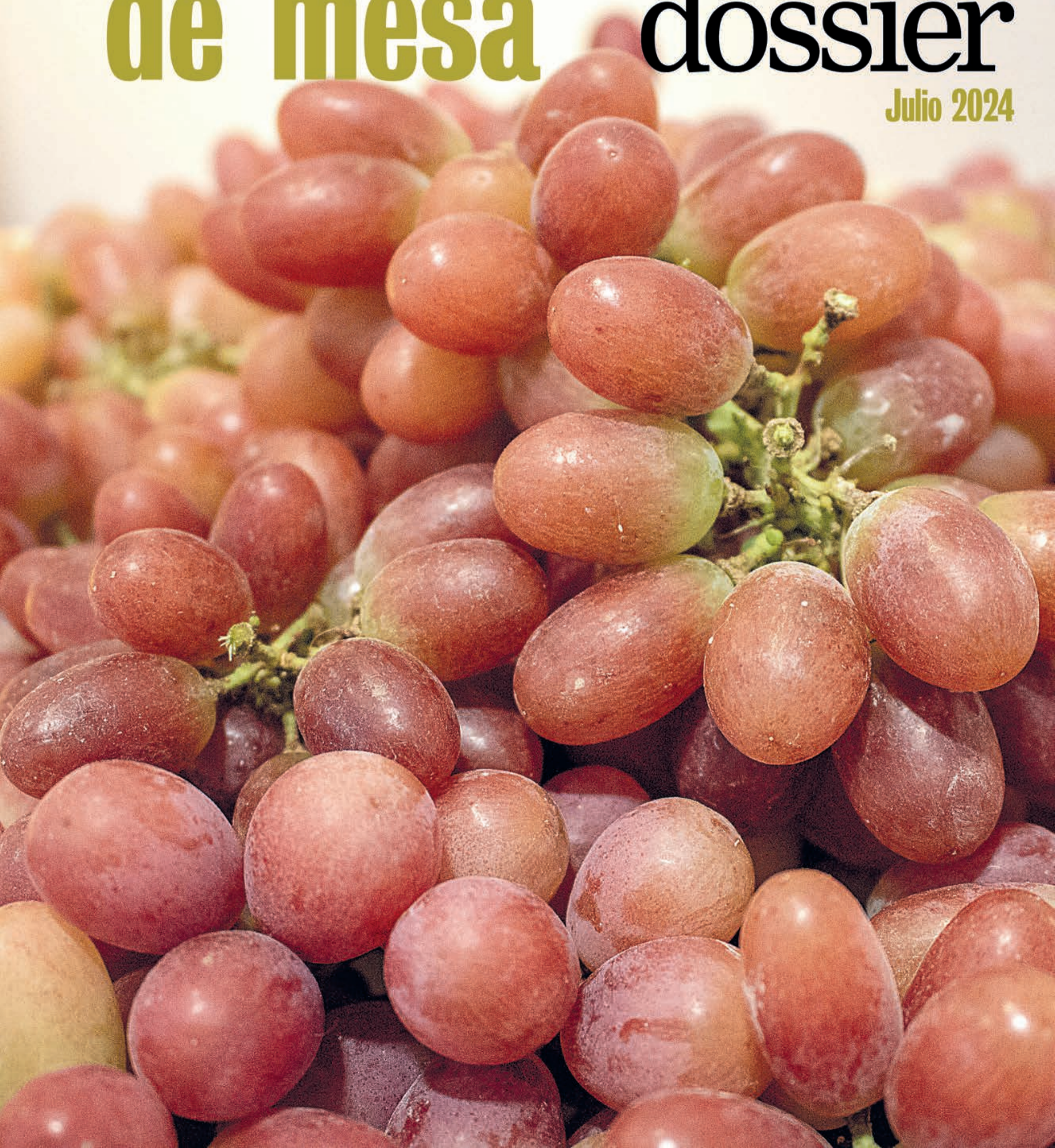
Como he comentado anteriormente, en el sector postcosecha, la forma más rápida y viable actualmente de conseguir diferenciarnos y ser referentes en el sector es la innovación y el desarrollo de nuevas tecnologías, y esa va a ser la línea a seguir.



# Uva de mesa

valencia fruits  
**dossier**

Julio 2024





JOAQUÍN GÓMEZ / Presidente de Apoexpa

# “El objetivo es culminar la campaña con unos precios que satisfagan al agricultor”

La campaña murciana de uva de mesa de 2024, que comenzó en junio, enfrenta retos significativos y promesas de alta calidad. Joaquín Gómez, presidente de Apoexpa, destaca la importancia de mantener la calidad ante la competencia y las adversidades climáticas. En esta nueva entrevista con **Valencia Fruits**, Gómez ofrece una visión detallada de la situación actual, la renovación varietal, y los desafíos fitosanitarios que afectan a los productores. Además, reflexiona sobre la expansión de mercados y las estrategias para aumentar el consumo de uva en Europa, asegurando el futuro del sector con innovaciones y constancia.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** Murcia está ya en plena campaña de uva de mesa. ¿Cómo está siendo esta primera parte a nivel productivo y comercial?

**Joaquín Gómez.** La campaña 2024 comenzó principios junio con la recolección de las variedades más tempranas en la zona de costa, aunque no ha sido hasta finales del mes pasado cuando hemos comenzado a tener volumen y un mayor ritmo de ventas, y ahora ya estamos en plena campaña.

Los volúmenes de cosecha esperados en Murcia este año son similares a los de la campaña anterior. Las recolecciones van bien, tranquilas, no ha habido adelanto sino que vamos a un ritmo normal. La calidad es muy buena; la ausencia de lluvias, de momento, es una buena noticia y los mercados siguen una tónica de precios aceptables.

La gran calidad que presentan las uvas murcianas es gracias al buen tiempo durante la primavera, especialmente en abril, coincidiendo con el periodo de cuaje. Esperemos que la climatología siga siendo benévola y el trimestre sea seco, porque eso ayudará al éxito de la campaña murciana con un gran aprovechamiento en campo. Con buenas previsiones en el campo el objetivo es culminar la campaña con unos precios que satisfagan al agricultor.

**VF.** ¿En uva, el calor es un factor clave en su demanda y consumo?

**JG.** La uva no tiene un consumo estacional sino que está presente en los lineales europeos todo el año. Ciertamente, en los países mediterráneos, cuando llega el verano, el consumo de fruta aumenta, y también el de uva, coincidiendo con los meses de la campaña murciana. Sin embargo, el factor clave es, sin duda, la calidad.

**VF.** Si hablamos de renovación varietal, ¿en que líneas está trabajando el sector de la uva de la Región de Murcia?

**JG.** Desde hace 10 años la renovación varietal ha sido tremenda en la región y lógicamente hay que amortizarla, pero los agricultores cuando afrontan un proyecto de renovación por motivos de antigüedad o de mercado en alguna de sus parcelas, lógicamente apuestan por las últimas novedades del sector.

Murcia ha sido pionera en la investigación de nuevas variedades; fue la precursora de la uva sin pepita, dándoles textu-



Joaquín Gómez aclara que, en uva, Murcia está más enfocada en la renovación que en el crecimiento productivo. / APOEXPA

“Las recolecciones van bien, tranquilas, la calidad es muy buena, la ausencia de lluvias, de momento, es una buena noticia, y los mercados siguen una tónica de precios aceptables”

“La Región de Murcia ha sido pionera en la investigación de nuevas variedades; fue la precursora de la uva sin pepita, dándoles textura y sabor, y de las variedades extratempranas”

“Ante la eliminación por parte de Europa de gran número de materias activas, en Murcia, el I+D se centra en obtener parras más fuertes ante plagas y enfermedades, y también en nuevos sabores”

ra y sabor, y de las variedades extratempranas. Ahora, el enfoque principal es la resistencia. Ante la eliminación por parte de Europa de gran número de materias activas, en Murcia, el

I+D se centra en obtener parras más fuertes ante plagas y enfermedades, y también se está apostando por nuevos sabores.

**VF.** La falta de materias activas ha centrado precisamente

la última reunión del Grupo de Contacto. ¿Qué efectos está teniendo estas restricciones? y ¿cuál es la propuesta conjunta?

**JG.** Ha sido uno de los temas principales que se trataron debido a que la supresión de productos fitosanitarios está condicionando la productividad por hectárea de las parras de uva de mesa de manera drástica, y no sólo eso, sino que en caso de alguna epidemia, llegará un momento en el que será imposible mantener la producción.

Una de las críticas o denuncias ante la Comisión Europea es la ausencia de criterios científicos para anular las materias activas, sino que son criterios políticos y sociales.

También hay un problema que nadie lo pone encima de la mesa, y el porcentaje de las materias activas cae porque los fabricantes no renuevan la licencia es decir, han decidido ya no apostar por esas materias activas y se decantan por productos biodinámicos, que siendo buenos aún tienen un recorrido para mejorar su efi-

cacia y su precio. Por lo tanto, ahora nos encontramos en este periodo de transición entre unos productos que no podemos usar y unos nuevos que todavía no están perfeccionados para esas luchas biológicas.

En cuanto a una propuesta conjunta, los miembros del Grupo de Contacto de uva de mesa hemos realizado una apuesta en común de la autorización de materias fitosanitarias por zonas. El mensaje de esta propuesta es que no se trata de un problema exclusivo de ningún país, sino que es una realidad que viven todas las zonas productoras de Europa. En la zona del Mediterráneo (Grecia, Italia, España, Portugal y sur de Francia) todos tenemos los mismos problemas que son totalmente distintos de los que pueden tener en el norte de Europa, sencillamente por el clima. En el sur, somos países secos donde los insectos tienen una vida muy placentera, mientras que en el norte son los hongos los que campan a sus anchas. Con lo cual, los objetivos no son los mismos. Esta es la razón de exigir la autorización por zonas con materias adaptadas a cada una de ellas, porque es la única forma de seguir avanzando.

Dicho esto, me gustaría apostillar que el altísimo nivel profesional de los agrónomos y técnicos de calidad de nuestras empresas son un valor diferencial en el actual y complicado contexto fitosanitario que explica los altos estándares de calidad de la producción regional.

**VF.** ¿Cuál es la situación productiva en Europa? ¿Hay previsión de crecimiento productivo a medio largo plazo?

**JG.** En España, el crecimiento, sobre todo el Mediterráneo, está muy limitado por el tema del agua y de la mano de obra. Es por eso que la producción está más enfocada en la renovación que en el crecimiento productivo. Y lo mismo pasa en Italia o en Portugal.

**VF.** ¿En Europa es posible incrementar el consumo de uva de mesa?

**JG.** Es una creencia compartida por todos los miembros del Grupo de Contacto de Uva de mesa. Tenemos ejemplos claros como el de Estados Unidos, donde la uva es ya la tercera fruta más consumida. Si ha logrado conquistar el mercado norteamericano, también puede hacerlo Europa. Con un consumo consolidado, el mercado europeo estaría en condiciones de absorber cualquier crecimiento productivo que podamos tener en un futuro.

**VF.** El propósito es claro, aumentar el consumo de uva en Europa, pero ¿en la práctica cómo se consigue eso?

**JG.** Todas las acciones son necesarias e imprescindibles, pero la clave está en la constancia. En Francia por ejemplo, el consumo de uvas sin semillas todavía es muy bajo para el potencial que tiene el país vecino. Sin embargo, las cifras demuestran que una vez prueban las uvas sin semillas, poco a poco, se van sustituyendo las variedades tradicionales. Este es un hecho muy importante que nos puede ayudar a aumentar el consumo; simplemente hay que ser constantes.

**VF.** ¿Qué podemos comentar de la evolución de los mercados fuera del continente europeo?

(Pasa la página 4)





*Productos* **REGIÓN  
MURCIA**





## “El objetivo...”

(Viene de la página 2)

**JG.** Los problemas logísticos persisten por culpa de los conflictos bélicos, alargando en exceso los días de transporte debido al cambio de ruta. En productos perecederos como la uva, los tiempos de transporte son muy importantes y la situación actual, de incertidumbre total, no permite mandar contenedores a los mercados asiáticos con total garantía. Es por eso que en estos últimos años, los envíos fuera de Europa se han concentrado en Canadá, EEUU o Sudáfrica.

Es en estos mercados lejanos donde estamos intensificando los envíos, esperando el fin del estado de guerra en Europa del este y en Asia para retomar los protocolos de exportación que abrimos en tantos países.

**VF.** ¿Estos mercados tan lejanos ofrecen, realmente, una buena salida comercial al exportador?

**JG.** Son mercados complementarios que pagan bien al exigir y recibir un producto de una calidad exquisita. Estas exigencias funcionan también como una barrera para aquellos operadores que tienen como política una calidad estándar, por lo que no todo aquel que trabaja en el mundo de la uva está en disposición de abordar nuevos mercados, al menos mercados con altas exigencias cualitativas.

Lo que está claro es que cuando un contenedor sale fuera del continente europeo es un contenedor menos que presiona Europa, nuestro mercado principal. Por lo tanto, la función de estos mercados complementarios es precisamente ese. Si vamos sumando los contenedores que se mandan a Estados Unidos, Canadá o Asia, (cuando se pueda) y estos van creciendo año tras años, la presión sobre el mercado europeo



El presidente de Apoexpa, Joaquín Gómez, lamenta que la supresión de productos fitosanitarios está condicionando la productividad por hectárea de las parras de uva de mesa de manera drástica. / ITUM

no será la máxima a la hora de la formación del precio, y esto hará que nuestra posición sea menos débil.

**VF.** ¿Qué podemos decir de Egipto? ¿Se ha convertido también en un competidor directo para la uva de mesa murciana?

**JG.** Egipto es el país que más competencia nos hace y más dolor de cabeza nos produce durante la primera parte de la campaña. En estas fechas, en Egipto la recolección de uva ya ha finalizado y sus uvas prácticamente han desaparecido del mercado, pero durante todo el mes de junio es un actor muy importante y al tener las mismas variedades o muy parecidas a las nuestras, las ofrece un mes antes, inundando el mercado europeo. Esto hace que junio, antaño un periodo espectacular en ventas para nosotros, ahora se haya convertido en un mes con muchos quebraderos de cabeza.

Ahora, a mitad de julio, tenemos unas semanas en las que la uva murciana está sola junto con una pequeña parte de Portugal antes de la llegada de Italia, otro importante productor de uva en Europa.

**VF.** Y ¿cómo están siendo estas semanas más ‘tranquilas’?

**JG.** Relativamente más fácil gracias a la altísima calidad de nuestras uvas. Con una oferta similar al año pasado y una demanda correcta, hay un equilibrio más o menos justo. Cuando la demanda se aproxima a la oferta, las campañas suelen ir bien.

**VF.** ¿Qué podemos comentar del precio de la uva en los lineales?

**JG.** Hay que reconocer que el mercado ha absorbido gran parte de nuestros gastos de producción, lo ha hecho en tres o cuatro años y lo ha hecho bien. Pero siempre hay que estar vigilante ante las estrategias de promoción de las cadenas de supermercados, que a menudo escapan a la lógica comercial.

## XI Congreso Internacional de la Uva

Murcia será la organizadora de la undécima edición del Congreso Internacional de Uva de Mesa (International Table Grapes Symposium), que se desarrollará en septiembre de 2026. El presidente de Apoexpa señala que “este evento, que se celebra una vez cada tres años, es un punto de encuentro para el sector en el que se muestran los avances en conocimiento, innovación y sostenibilidad, se analiza la evolución del mercado y las preferencias de los consumidores”.

Su organización, que estará a cargo de la asociación murciana, supone, en palabras de Joaquín Gómez, “un reconocimiento a la importancia y el desarrollo de este cultivo en Murcia”. De hecho, la Región es la principal zona productora de uva de mesa sin semilla de Eu-

ropa. Con una superficie de aproximadamente 15.000 hectáreas, acapara una representación superior al 90% en el cultivo de uva de mesa en España. Además, disponen de su propio programa de mejora, ITUM (Investigación y Tecnología de Uva de Mesa), que fue establecido por el Gobierno Regional y los productores murcianos, y la recién creada Bloom Fresh también cuenta con un importante centro de investigación a las afueras de la ciudad de Murcia.

“La celebración del XI International Table Grapes Symposium brindará una buena oportunidad a los productores, investigadores y proveedores de productos y materiales de España y la Región de Murcia para compartir sus ideas, sus avances y sus conocimientos con el resto del mundo”, destaca el presidente de Apoexpa. ■

## Valencia Fruits donde y como quieras

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



### BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

valencia  
fruits

Valencia Fruits y Anuario\*

- España: 195 Euros (IVA incluido)  
 Europa: 330 Euros  
 Resto países: 400 Euros

Anuario Hortofrutícola

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

(Anotar X en la forma elegida)

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

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

El servicio de información hortofrutícola más completo y riguroso



# Tus uvas de mesa frescas durante más tiempo. **UVASYS ES LA SOLUCIÓN SENCILLA Y EFICAZ.**

Nuestras láminas de SO<sub>2</sub> no pueden revertir el tiempo, pero pueden minimizar la podredumbre hasta en un 80%.



**CONTACTO**  
David Ferrer  
679 542 478  
dferrer@agrofresh.com

**AgroFresh**

[www.agrofresh.com](http://www.agrofresh.com)  
[info@agrofresh.com](mailto:info@agrofresh.com)



©2024 AgroFresh. Reservados todos los derechos.

Lea siempre la etiqueta y la información del producto antes de su uso y preste atención a las frases de advertencia y los pictogramas. AgroFresh no emite ninguna declaración ni garantía en cuanto a la integridad o exactitud de cualquier información contenida en este documento. Los términos completos están disponibles en [www.agrofresh.com/terms-conditions](http://www.agrofresh.com/terms-conditions)



# La producción mundial de uva alcanzará los 281 millones de t en la temporada 2023/24

La campaña presenta un panorama mixto con regiones como China y Sudáfrica mostrando crecimiento, mientras que otras como la UE y EEUU enfrentan desafíos significativos debido a las condiciones meteorológicas adversas

## NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

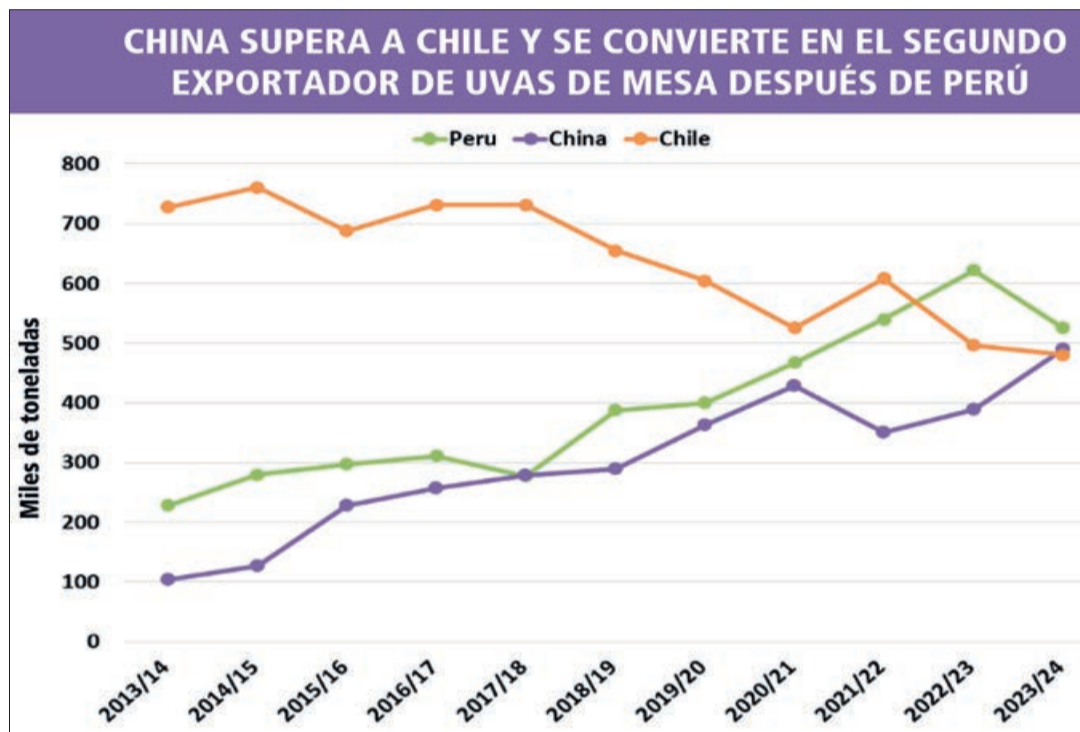
La producción mundial de uva de mesa para la campaña 2023/24 se prevé que aumente en más de 150.000 toneladas, alcanzando 281 millones de toneladas, lo que supone el quinto año consecutivo de crecimiento. Estas son las cifras provisionales anunciadas por el USDA en su análisis de la campaña de uva a nivel mundial. Las buenas condiciones de cultivo en India y China compensan con creces las pérdidas relacionadas con las condiciones meteorológicas en la UE, Turquía y EEUU. Sin embargo, las exportaciones descenderán en 200.000 toneladas, situándose en 35 millones debido a las reducciones en Perú, EEUU y Turquía.

## CHINA: NUEVO RÉCORD EN PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN

Se estima que la producción china aumentará en 750.000 toneladas, alcanzando 135 millones de toneladas, marcando otro récord tras cinco años consecutivos de crecimiento. Las exportaciones aumentarán más de un 25%, llegando a 490.000 toneladas, lo que convertirá a China en el segundo mayor exportador de uva de mesa, sólo por detrás de Perú. En contraste, las importaciones se reducirán en más de 40.000 toneladas, quedando en 135.000 debido a la abundante oferta interna.

## UNIÓN EUROPEA: DESCENSO EN PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN

En la Unión Europea, se prevé que la producción descienda casi 250.000 toneladas, situándose en 13 millones de toneladas



Fuente: USDA

Las buenas condiciones de cultivo en India y China compensan con creces las pérdidas relacionadas con las condiciones meteorológicas en la UE, Turquía y EEUU, sin embargo, las exportaciones descenderán en 200.000 toneladas, situándose en 35 millones

debido a las pérdidas sufridas en Italia a causa de las condiciones meteorológicas adversas. Las exportaciones también disminuirán en 46.000 toneladas, quedando en 125.000 debido a

la menor oferta exportable. Sin embargo, las importaciones aumentarán en 27.000 toneladas, alcanzando 600.000, impulsadas por los fuertes envíos de Sudáfrica.

## EEUU: LA PEOR COSECHA EN MÁS DE 30 AÑOS

Se calcula que la producción estadounidense disminuirá un 19%, alcanzando las 655.000 toneladas, la menor cosecha en más de 30 años. El huracán Hilary, que tocó tierra durante la temporada alta de cosecha en California, afectó negativamente tanto la cantidad como la calidad de las uvas de mesa. Las exportaciones cayeron en 65.000 toneladas, situándose en 182.000, reflejando una menor oferta. Por otro lado, las importaciones

aumentaron a 793.000 toneladas, con mayores envíos de Chile y México para equilibrar la menor producción interna.

## PERÚ: IMPACTO DE 'EL NIÑO' EN LA PRODUCCIÓN

Se prevé que la producción peruana aumente ligeramente a 776.000 toneladas, aunque las condiciones de El Niño limitaron el crecimiento potencial. Las exportaciones bajarán casi 100.000 toneladas, quedando en 525.000 debido a la menor oferta exportable, ya que las lluvias torrenciales y las altas temperaturas afectaron negativamente la calidad de la fruta. A pesar de esta contracción, Perú sigue siendo el principal exportador de uvas de mesa.

## CHILE: DISMINUCIÓN CONTINUA EN PRODUCCIÓN

La producción chilena descenderá en 20.000 toneladas, quedando en 635.000, debido a la reducción de la superficie plantada, lo que continúa una década de descenso en los volúmenes de producción. Las exportaciones disminuirán en 16.000 toneladas, situándose en 480.000, pese al aumento de los envíos a Estados Unidos. Si se cumple esta previsión, Chile caerá del primer al tercer puesto entre los mayores exportadores de uvas de mesa en sólo dos años.

## SUDÁFRICA: PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN AL ALZA

Se espera que la producción sudafricana aumente en 52.000 toneladas, alcanzando las 370.000 gracias a las favorables condiciones meteorológicas invernales. Las exportaciones crecerán casi un 20%, situándose en 340.000 toneladas gracias a una mayor oferta exportable, acercándose nuevamente al nivel récord de producción de la campaña 2021/22.

En resumen, la campaña 2023/24 presenta un panorama mixto con regiones como China y Sudáfrica mostrando crecimiento, mientras que otras como la Unión Europea y Estados Unidos enfrentan desafíos significativos debido a las condiciones meteorológicas adversas.

## Potencia tus uvas de mesa con láminas de SO<sub>2</sub>

### AGROFRESH.

Imagina un mundo en el que cada uva llegara a su destino en excelentes condiciones, en el que los efectos de la *Botrytis cinerea* fueran un recuerdo lejano. Esto puede ser posible gracias a Uvasys™, la última incorporación de AgroFresh en su catálogo de soluciones postcosecha para uvas.

Uvasys™ está desarrollado de forma personalizada para proteger las uvas de mesa durante su almacenamiento y transporte; con el propósito de garantizar que los frutos permanezcan en perfectas condiciones durante todo este proceso. Uvasys es una solución bicapa con varias formulaciones de rápida y lenta liberación.

La capa de liberación rápida ayuda a proteger rápidamente la superficie de los frutos y, en un plazo de 24 a 48 horas, libera una dosis lo suficientemente alta de

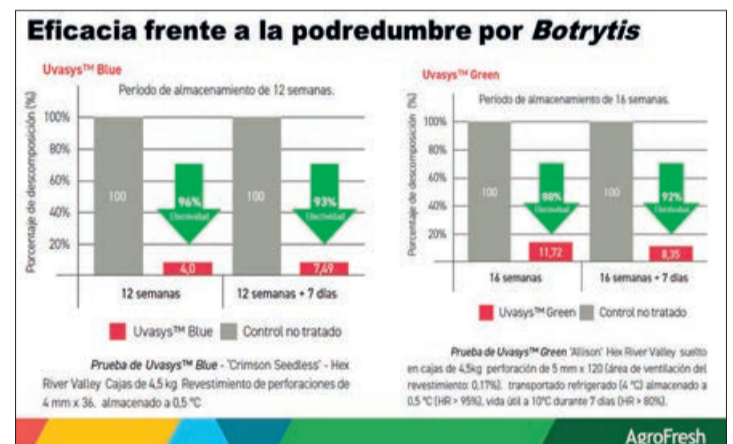


Uvasys™ está incluida en la categoría "AA" de la certificación BRCGS. / ARCHIVO

Uvasys™ protege las uvas de mesa durante su almacenamiento y transporte

SO<sub>2</sub>, que contribuye a eliminar eficazmente cualquier espora o micelio del hongo *Botrytis cinerea* en crecimiento activo.

La capa de liberación lenta contribuye a proporcionar una eficacia continuada durante un período de 120 días. Esta segun-



Gráfica de la eficacia de Uvasys™ ante la podredumbre por *Botrytis*. / AGROFRESH

da capa emite un flujo constante y suave de SO<sub>2</sub>, calibrado con precisión, que ayuda a inhibir el crecimiento de las esporas superficiales latentes de *Botrytis cinerea*. Uvasys, ayuda a contener las infecciones que puedan haber surgido durante la floración, asegurando que sólo los frutos o racimos perjudicados se vean afectados. El secreto reside en la cantidad precisa de SO<sub>2</sub> emitida, cuidadosamente equilibrada para liberar todo el potencial de Uvasys.

Uvasys está incluida en la categoría "AA" de la certificación BRCGS (Brand Reputation Compliance Global Standards), el grado de auditoría más alto del sistema de clasificación que reconoce la norma BRCGS para materiales de envasado.

Gracias a estas nuevas soluciones, AgroFresh brinda más tecnologías para reducir de forma sostenible el desperdicio de alimentos y contribuye en el suministro abundante de productos frescos en todo el mundo.



ANTONIO CABALLERO / Gerente de Frutas Torero

# “La campaña de la uva empieza con incertidumbre”

*El stock de uva egipcia que aún queda en algunos países europeos hace que la campaña de uva en España arranque con incertidumbre y que su desarrollo sea una “incógnita”. La calidad de la uva española es buena y la producción, “en la mayoría de los casos”, también, pero tanto los precios como la demanda se han visto afectados por la competencia con la uva de Egipto. Antonio Caballero, gerente de Frutas Torero, analiza los primeros pasos de la campaña de uva y cómo se enfrentan a ella desde la firma, cuyo lema, en un sector cambiante y lleno de fluctuaciones, es “renovarse o morir”.*

► JULIA LUZ. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** La campaña de uva en Murcia está dando sus primeros pasos. ¿Cómo va?

**Antonio Caballero.** Estamos empezando. De momento, la campaña de uva en España está yendo bastante bien en cuanto a calidad. La producción, en la mayoría de los casos, es buena, aunque no todo lo que nos gustaría. No nos podemos quejar y hasta ahora, lo que hemos hecho ha ido bien. Sin embargo, pensábamos que Egipto ya estaba prácticamente terminado, pero aún hay stock egipcio en Inglaterra, Alemania y otros países europeos. Aunque su uva no es de tanta calidad como la nuestra, presiona los precios a la baja y afecta nuestra demanda. Es por ello que la campaña de la uva empieza con incertidumbre.

**VF.** ¿La producción se ha visto afectada por la escasez de recursos hídricos?

**AC.** La falta de agua siempre afecta. Además, muchas personas no saben que la uva es un producto que necesita mucha agua. Por ejemplo, la fruta de hueso puede salir para adelante con cinco a seis mil metros cúbicos por hectáreas, mientras que la uva necesita mínimo de 9 a 10 mil m<sup>3</sup> por hectárea. Necesitamos más agua de la que realmente tenemos, y para poder sacar el producto adelante, nos vemos obligados a recurrir a otros recursos, como comprar acciones de otros pozos para poder regar nuestros cultivos todo lo que necesitan.

**VF.** Hace unos años decidieron ampliar sus plantaciones de uva. ¿Se ha convertido en su cultivo predominante en detrimento de la fruta de hueso? ¿Por qué?

**AC.** No es que hayamos apostado completamente, pero estamos viendo que la fruta de hueso se puede plantar en muchos lugares de España. Nosotros, como empresa, decidimos enfocarnos más en la uva porque en otros lugares de España se ha intentado plantar este cultivo, pero no ha resultado tan bien. En nuestra zona, sí está siendo efectivo. No hemos renunciado a la fruta de hueso, pero en los últimos tres o cuatro años hemos puesto más uva.

**VF.** ¿Con qué variedades trabajan actualmente?

**AC.** Ahora estamos con uva blanca Superior, que comenzó en la zona de Águilas, que es más temprana, y sigue en la zona de Totana y Alhama de Murcia. También trabajamos con una variedad de Itum, la Itum 15. Una uva roja muy temprana de buen sabor a moscatel, con una alta graduación Brix, pero bastante delicada y

**“Buscamos satisfacer las nuevas demandas del consumidor pero también encontrar variedades que nos funcionen bien agronómicamente”**

muy sensible a los problemas climatológicos. Actualmente, estamos con ambas variedades.

**VF.** ¿Hacia dónde cree que van las nuevas variedades de uva? ¿Qué busca el consumidor?

**AC.** Nosotros llevamos varios años trabajando con uvas sin semillas. Buscamos satisfacer las nuevas demandas del consumidor pero también encontrar variedades que nos funcionen bien agronómicamente. Fuimos pioneros en traer la variedad Crimson de Chile y también en quitarla toda. Fuimos de los más grandes en uva negra Autumn Royal, pero como el año pasado ya vimos que se estaba degenerando, la reemplazamos por otra variedad negra. No nos quedamos con variedades que no vemos factibles. Como dice el refrán: renovarse o morir.



Antonio Caballero explica las variedades de uva con las que trabajan. / FT

**“Pensábamos que Egipto ya estaba prácticamente terminado, pero aún hay stock egipcio en Inglaterra, Alemania y otros países europeos, lo que presiona los precios a la baja y afecta nuestra demanda”**

**“Necesitamos más agua de la que realmente tenemos, y para poder sacar el producto adelante nos vemos obligados a recurrir a otros recursos”**

**“No nos quedamos con variedades que no vemos factibles. Como dice el refrán: renovarse o morir”**

**VF.** El año pasado destinaron toda la producción a países europeos, pero otros años Frutas Torero ha exportado a países asiáticos y se ha planteado incluso llegar a América. ¿Cuáles son las previsiones para este año?

**AC.** Es una pregunta difícil de responder. Sinceramente, creo que todos preferiríamos no enviar uva muy lejos porque supone un riesgo mayor. En Europa, estamos a tres o cuatro días de llegada, mientras que en barco, el tiempo mínimo es de unos 20 días. Si el año es seco y bueno, no hay mucho problema de podredumbre, y podemos arriesgarnos un poco más. Pero si hay algún problema, el riesgo es mayor porque también está el coste de flete y, de perderlo, se pierde todo.

En Frutas Torero, y creo que en todo el sector, opinamos lo mismo: preferimos no enviar lejos a menos que sea necesario. Sin embargo, seguimos abiertos a exportar. Fuimos los primeros en enviar uva a Tailandia y Vietnam y acudimos todos los años a la feria celebrada en Hong Kong. Enviamos a esos países, pero el riesgo es grande y debe ser un año en que la uva llegue en buen estado. Si es necesario, lo haremos.

**VF.** ¿Qué objetivos se han marcado para esta campaña?

**AC.** Nuestros objetivos son siempre los mismos: ofrecer al cliente la mejor calidad posible, con el deseo de que todo salga bien. Estamos intentando mejorar en todos los aspectos: en el campo, en el empaquetado... Estamos al día con los certificados y requisitos. La intención de Frutas Torero es seguir mejorando en nuestro día a día todo lo que podamos.

**frutas**

# torero

**Hortofrutícola**  
O. P. F. H. N° 591

## TOPI

Ctra. de la Estación, s/n  
30550 Abarán (Murcia) España  
Tels.: 696 44 30 60 - 968 77 07 91  
Fax: 968 45 05 28  
Móvil: 630 90 60 30  
antonio@frutastorero.com  
[www.frutastorero.com](http://www.frutastorero.com)

frutas  
**torero**

## Frutas Torero

en el mundo entero

Abarán, Londres, Vietnam, China



MARÍA JOSÉ GALLEGO / Community manager y responsable de Comunicación en Uvasdoce Fresh

# “Tenemos por delante una temporada muy buena tanto en calidad como en cantidad”

Desde Uvasdoce Fresh, su responsable de Comunicación, María José Gallego, avanza cómo se presenta la campaña nacional para la firma alicantina, que ha cerrado una campaña de contraestación con un aumento significativo en el volumen comercializado. Para la temporada nacional, la previsión es cosechar alrededor de 8 millones de kilos de uva sin semillas para distribuir las entre sus clientes y los nuevos mercados que están explorando. Una campaña con buenas perspectivas en las que Uvasdoce volverá a sorprender no sólo con sus excelentes uvas, también lo hará con una campaña de promoción en la que los protagonistas serán los propios trabajadores.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN. Valencia Fruits. A pocas semanas de comenzar la campaña nacional de uva de mesa, ¿cuáles son las cifras que presenta Uvasdoce Fresh en producción?

**María José Gallego.** Uvasdoce Fresh ha comenzado su campaña nacional este mes de julio con sus variedades más tempranas. Se prevé una temporada muy buena tanto en calidad como en cantidad. Se esperan alrededor de 8 millones de kilos de uva sin semillas para distribuir entre nuestros clientes y los nuevos mercados que se están explorando.

**VF.** ¿Cómo ha transcurrido el periodo de cultivo? ¿Qué podemos avanzar del estado de las producciones de la empresa?

**MJG.** Este año se espera una calidad de uva excepcional, como así ha relatado nuestro departamento técnico: “Ha sido un año difícil en lo que respecta a la climatología, ya que las altas temperaturas entre otras causas, han sido causa de plagas que no se esperaban como los hongos. Sin embargo, se ha podido revertir este problema con trabajos culturales y con tratamientos específicos”. Además, nuestros técnicos han hecho especial hincapié en el recorte de racimos, en el ajuste de carga por cepa, consiguiendo así racimos homogéneos con las mejores características organolépticas para esta campaña. Así las cosas, Uvasdoce Fresh ha dado el pistoletazo de salida en la semana 27 con sus variedades más tempranas. Sugraone™ en la línea de blancas, recolectadas en una de sus nuevas fincas más tempranas. En la línea de rojas, contamos con Ralli™ y, por último, en la reconocida línea de



El equipo comercial de Uvasdoce afronta la nueva campaña con optimismo. / UD

especialidades ‘Las Chuches de Uvasdoce’, contamos con Candy Snaps™, la irresistible uva con sabor a fresa.

**VF.** ¿Cómo se ha diseñado el calendario de producción y comercialización de acuerdo a las plantaciones y variedades por las que han apostado?

**MJG.** Una de nuestras prioridades ha sido siempre dar servicio los 365 días del año a nuestros clientes, pudiendo además dar trabajo a la plantilla el mayor tiempo posible. Por lo tanto, la producción tanto nacional como internacional se ha ido ampliando año tras año.

En lo que respecta a la campaña de contraestación, se han aumentado un 60% los kilos

trabajados respecto a 2023. Y en campaña nacional, se está trabajando con variedades más tempranas como Sugraone™ y Ralli™, pudiendo así adelantar la campaña 2-3 semanas más respecto a otros años. Además, para la parte final de campaña contamos con Autumn King™ y Allison™, alargando así el final de la uva nacional, llegando hasta finales de noviembre o principios de diciembre.

**VF.** Una de las novedades este año son los nuevos terrenos adquiridos para ampliar la producción propia. ¿En qué fase se encuentran estas nuevas hectáreas?

**MJG.** Las fincas de Uvasdoce Fresh son unas de las partes esenciales de la entidad, lugares

“Las fincas de Uvasdoce Fresh son unas de las partes esenciales de la entidad, lugares en los que se trabaja con mucho mimo para que cada uno de los kilos producidos tenga la calidad que prescribe la marca”

en los que se trabaja con mucho mimo para que cada uno de los kilos producidos tenga la calidad que prescribe la marca. Actualmente se están ampliando el número de hectáreas en producción. Estas se encuentran en momentos diferentes de su ciclo. Hay parte de esta producción en el año 0, es decir, recién plantadas, las cuales darán su primer fruto la próxima campaña. También hay gran parte de esta extensión en 1º y 2º años de producción, lo que se traduce en que no son totalmente productivas, pero sí darán frutos para esta campaña. Un total de 150 hectáreas de nuevas variedades de uvas sin semillas que podremos disfrutar muy pronto.

**VF.** Una vez entren en producción, ¿cuál es el volumen que alcanzará la empresa?

**MJG.** Uvasdoce Fresh finalizó su reconversión a uvas sin semillas en el año 2020. Desde entonces, hemos ido creciendo de manera progresiva y controlada.

La evolución los últimos dos años ha sido exponencial, ya que hemos pasado de 4 a 8 millones de kilos producidos. Esto sólo es

el principio de un gran proyecto de crecimientos en los próximos 5 años.

**VF.** ¿Cómo se está gestionando el circuito comercial ante la fuerte evolución productiva de la empresa?

**MJG.** Uvasdoce Fresh gestiona su circuito comercial de manera proactiva, actualizando sus procesos productivos tanto en campo como en almacén para ampliar su capacidad productiva. Además, se ha realizado una gran inversión ampliando el almacén y adquiriendo nuevas líneas de producción modernizadas. Por otro lado, se han establecido nuevos acuerdos con proveedores, y se están buscando nuevos mercados y clientes a los que destinar el volumen que está aumentando año tras año.

**VF.** ¿Qué peso está teniendo el área de Marketing en esta gestión comercial?

**MJG.** En Uvasdoce Fresh el departamento de MK siempre ha tenido un peso significativo, ya que es una herramienta de promoción y comunicación esencial para nosotros, así como una ayuda para la captación de nuevos clientes y la fidelización de los actuales, sin olvidar que es clave para el posicionamiento de la marca y la elaboración de estrategias para aumentar sus ventas.

**VF.** ¿Cómo está ayudando a Uvasdoce en tema productivo y comercial formar parte del Grupo AM Fresh?

**MJG.** La adhesión al Grupo AM Fresh nos ha ayudado a ampliar nuestra capacidad productiva, apostando por las nuevas inversiones y acelerando el crecimiento que ya había comenzado la familia Miralles. Además, se ha puesto a nuestra disposición una interesante red comercial, sin olvidar que nos ha permitido seguir construyendo y ampliando el abanico de variedades de uva sin semillas, que es uno de nuestros distintivos.

**VF.** ¿Cuáles son las acciones de marketing que se han preparado para esta campaña? ¿Con qué van a sorprender al público?

**MJG.** El equipo de Uvasdoce Fresh es protagonista de su nueva campaña de marketing. Una innovadora iniciativa en la que los verdaderos protagonistas son sus propios trabajadores. Una original propuesta centrada en mostrar peculiaridades de sus variedades, presentadas de una manera divertida y muy experimental.

No podemos desvelar mucho por el momento, ya que el lanzamiento será el próximo mes de agosto. Si los lectores de Valencia Fruits no quieren perderse nada, lo mejor es que nos sigan en nuestras redes sociales.

