

valencia fruits

10 de septiembre de 2024 • Número 3.079 • Año LXII • Fundador: José Ferrer Camarena • 4,75 euros • www.valenciafruits.com

SEMENARIO HORTOFRUTICOLA FUNDADO EN 1962



La junta directiva de la interprofesional ha validado el aforo de cosecha y ha marcado las líneas estratégicas de esta nueva campaña. / AILIMPO

Ailimpo prevé una cosecha de limón de 1.260.000 toneladas

La producción descende un 21% respecto a las cifras de la pasada campaña

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La estimación de cosecha de limón de la Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo (Ailimpo) para la próxima campaña 2024/2025 prevé una producción global en España de 1.260.000 toneladas. Esta cifra supone un descenso del 21% en comparación con el balance de producción obtenido durante la temporada 2023/2024, que registró la mayor cosecha española de limón hasta la fecha. El sector vivió una campaña con cifras récord en cuanto a volumen de producto, lo que derivó en un ejercicio muy complicado desde el punto de vista comercial, con un exceso de producción que la demanda no era capaz de absorber.

El pasado ejercicio se cerró con una producción final de 1.595.181 toneladas, de acuerdo con el balance provisional que contabiliza la fruta exportada, procesada, comercializada en el mercado doméstico, las mermas de peso y la fruta no recolectada. Este año se espera un volumen de cosecha inferior y, por variedades, la previsión para esta temporada refleja una caída del 18% en limón Fino y del 31% en Verna.

La junta directiva de Ailimpo, con representantes de Asaja, COAG, UPA, cooperativas, exportadores e industrias, ha validado el aforo y ha marcado las líneas estratégicas de esta nueva campaña que se basan en la estabilidad, la prudencia, la eliminación de la especulación, la rentabilidad para todos los eslabones de la cadena y el cumplimiento

Producción de limón en España campaña 2023/24 y previsión campaña 2024/25

BALANCE Y DESTINO CAMPAÑA 23-24

DESTINO	TONELADAS
Exportación a la UE	640.000
Exportación Terceros Países	25.000
Consumo Nacional	173.328
Mermas de Peso	41.916
Industria	361.937
Fruta no recolectada	353.000
TOTAL	1.595.181

PREVISIÓN DE COSECHA CAMPAÑA 23-24

	PRODUCCIÓN C. 2023/24	ESTIMACIÓN C 2024/25	DIF (%)
FINO	1.190.000	980.000	-18%
VERNA	405.181	280.000	-31%
TOTAL	1.595.181	1.260.000	-21%

Datos en toneladas

DATOS HISTÓRICOS DE PRODUCCIÓN DE LIMÓN (toneladas)

2018/19	2019/2020	2020/2021	2021/2022	2022/2023	2023/2024	2024/2025
1.271.076	1.208.159	1.375.515	1.215.945	1.027.826	1.595.181	1.260.000

de los contratos. En esta misma línea, Ailimpo dio luz verde recientemente al Plan Estratégico 2024-2028 que guiará el trabajo de la interprofesional durante los próximos cinco años. La hoja de ruta 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.

Para la presente campaña, la interprofesional también destaca la enorme importancia de que las consejerías de agricultura consideren como prioridad de su actuación la buena gestión de la sanidad vegetal y la lucha contra plagas y enfermedades, que determinará, junto a las condiciones climáticas, el porcentaje de fruta comercial disponible sobre el total de cosecha.



Esta semana

3 La merma de producción condiciona las primeras compras de cítricos en la Comunitat Valenciana

Asprocan defiende sus medidas para "mantener la estabilidad del mercado del plátano"

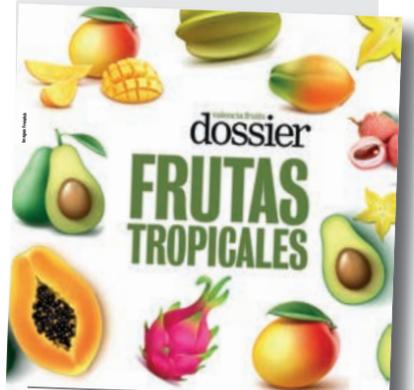
4 Celestino Recatalá asume la presidencia de la interprofesional Intercitrus

6 Las últimas tormentas provocan pérdidas en la agricultura valenciana

Las danas dañan 25.500 hectáreas en agosto

7 El regadío eficiente gana terreno en el campo

Castilla y León se consolida como la principal región productora de patata



ÍNDICE

Agrocomercio:	3
Agrocultivos:	6
Empresas:	9
Agrocotizaciones:	12



valencia
fruits

Fundadores

JOSÉ FERRER CAMARENA
JOSEFINA ORTIZ LÓPEZ

Presidenta

ROCÍO FERRER ORTIZ

Vicepresidente

AGUSTÍN FERRER ORTIZ

Gerente

RAQUEL FUERTES REDÓN

■ raquel.fuertes@valenciafruits.com

Director

ÓSCAR ORZANCO UNZUÉ

■ director@valenciafruits.com

Redacción

NEREA RODRIGUEZ ORONÓZ

■ nerea.rodriguez@valenciafruits.com

JULIA LUZ GOMIS

■ julia.luz@valenciafruits.com

ALBA CAMPOS TATAY

■ alba.campos@valenciafruits.com

Red de corresponsales

■ corresponsales@valenciafruits.com

Preimpresión

RAFAEL CABO CORTELL

■ preimpresion@valenciafruits.com

Administración y Suscripciones

ANA MARÍA AGUILAR MELIÁ

■ administracion@valenciafruits.com

■ suscripciones@valenciafruits.com

Publicidad

Directora de Marketing y Publicidad

ROCÍO FERRER ORTIZ

■ info@valenciafruits.com

LUCÍA GARCÍA COLINÓ

GIANLUCA PIGNATELLI

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

Un nuevo futuro para la agricultura

Por GONZALO GAYO

Comienza un nuevo curso para la agricultura mientras se engrasa la maquinaria que pone en marcha los motores para las grandes cosechas de cítricos, arroz, kaki, viñedos, aceite... tras un año de esfuerzos. Desde los despachos en Bruselas anuncian medidas e informes sobre el futuro de una agricultura europea a examen para un cambio de rumbo en directrices tras seis décadas marginando a la agricultura mediterránea. Mientras, el recién estrenado conseller de Agricultura de la Generalitat prefiere arrancar el curso a pie de obra, escuchando a los agricultores alicantinos en sus tierras, que reclaman la urgente atención ante los reveses sufridos en la campaña del limón o la escasez de agua, entre otros asuntos.

Como cada día, desde el campo se mira al cielo implorando clemencia en estas señaladas fechas ante los sacrificios de un año para que nada detenga el sueño de una gran cosecha. Toda ayuda es importante, incluso la divina providencia. E incluso el viaje a China del presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, para que las exportaciones agrícolas no se vean afectadas por las tensiones geopolíticas.

La recientemente reelegida, presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, arranca el curso con la presentación del informe final del diálogo estratégico sobre el futuro de la agricultura de la UE, entregado por el presidente del grupo el profesor; Peter Strohshneider, titulado "Una perspectiva compartida para la agricultura y la alimentación en Europa". Dicho informe presenta una evaluación de los desafíos y las oportunidades, seguida de un conjunto de recomendaciones que guiarán a la Comisión Europea en los primeros 100 días del segundo mandato de la presidenta von der Leyen. El informe aborda la necesidad de reformar el programa de subvenciones agrícolas de la UE, la Política Agrícola Común (PAC). Sugiere "pasar de los actuales pagos no regresivos por superficie a un enfoque eficaz de apoyo a la renta, ayudas públicas financieras".

Bruselas destaca que los casi nueve meses de estudio y diálogo crean un consenso entre los intereses clave de toda la cadena agroalimentaria, incluso en tiempos de polarización en torno al debate público sobre cuestiones agroalimentarias. Von der Leyen señala que ahora la Comisión evaluará atentamente las recomendaciones del informe para establecer una nueva plataforma que reúna a los agentes del sector agroalimentario, la sociedad civil y el mundo de la ciencia para seguir reflexionando sobre las estrategias destinadas a hacer que los sistemas agroalimentarios sean más sostenibles y resilientes.



Desde el campo se exige acción, tras meses de protestas para que la ayudas lleguen donde se necesitan y ponga en valor a una agricultura mediterránea maltratada y usada como moneda de cambio. Para los agricultores es tiempo de pasar a los hechos para no poner en peligro una producción alimentaria y agrícola esencial para la sociedad y la seguridad europea.

La producción de alimentos europeos contribuyó a que la Unión Europea alcanzara un superávit de exportación récord en el comercio de alimentos en 2023, con más de 70.000 millones de euros siendo el mayor exportador mundial y garantizar la autosuficiencia alimentaria a 460 millones de ciudadanos de la Unión Europea.

La presidenta de la CE, Ursula von der Leyen, destaca que el consenso conceptual compartido sobre el futuro de la agricultura y la alimentación en Europa, abre una nueva cultura de comprensión y comunicación permanente para atender las necesidades del campo y la necesaria adaptación de la PAC hacia sistemas alimentarios más sostenibles y competitivos. Para ello, señala el informe, hay que destacar la importancia de fortalecer la posición de los agricultores en la cadena de valor alimentario, el acceso a la financiación y el papel del comercio y las normas internacionales.

Otro de los aspectos es fortalecer las herramientas de gestión de riesgos y la gestión de crisis, así como de preservar y gestionar mejor las tierras agrícolas, promover una agricultura resiliente al agua y desarrollar enfoques innovadores de mejoramiento vegetal. También apunta la importancia de la renovación

generacional y la igualdad de género, así como las oportunidades de la digitalización del campo.

Tras las florituras del lenguaje versallesco de Bruselas y sus buenas intenciones, los agricultores siguen preguntándose si la UE y el gobierno de España van a hacer algo para traer agua allá donde se necesita, tras un verano de pérdidas en cosechas y sacrificios en la ganadería. Los agricultores de esta cuenca mediterránea quieren saber si sus cosechas van a seguir siendo moneda de cambio con importaciones masivas de países terceros, unas veces para favorecer políticas monetarias de control de la inflación y otras para contentar a países terceros en la agenda de asuntos exteriores.

El sector agroalimentario europeo da de comer cada día a 460 millones de personas que tienen acceso a alimentos seguros, saludables y asequibles. Los agricultores de la UE son la columna vertebral de la autosuficiencia alimentaria de Europa y motores vitales de empleo y crecimiento sostenible en las zonas rurales. Necesitan respuestas e inversiones frente al cambio climático y la escasez de agua que sufre el sur de Alicante, entre otras zonas afectadas por las sequías y escasez de agua y apoyar a quien produce y necesita apoyo.

Desde la Generalitat arrancan el estreno del nuevo curso rumbo a Alicante con la visita a Asaja Alicante del conseller, Miguel Barrachina y su equipo de la Conselleria de Agricultura. Durante este primer encuentro, el presidente de la asociación, José Vicente Andreu, acompañado por el secretario técnico, Ramón Espinosa, y junta directiva piden contundencia a la hora de defender el sector primario alicantino, fuertemente golpeado por la sequía y los bajos precios en origen por la competencia desleal de terceros países. Los agricultores alicantinos piden menos palabras y más acción. "Necesitamos hechos tangibles, planes de acción que repercutan realmente en la actividad del agricultor y del ganadero", afirma Andreu. Los agricultores instan al Consell a que de un paso al frente para liderar una estrategia en materia de seguridad alimentaria y acuerdos comerciales justos con terceros países, mano a mano entre Bruselas y los productores de la Comunidad Valenciana. Asaja Alicante cree también que ha llegado la hora de acometer infraestructuras hidráulicas necesarias para garantizar la agricultura de esta provincia.

Comienzan las grandes cosechas tras un año de esfuerzos y sufrimiento que requieren de todo el apoyo a nuestros agricultores para que se les haga justicia, con esperanza, que es lo último que se pierde.

LA PLANTA BAJA

LUISFU



Agrocomercio

La merma de producción condiciona las primeras compras de cítricos

COMUNITAT VALENCIANA / El inicio de campaña llega marcado por la disminución de la oferta disponible para comercializar y unos gastos disparados en el campo

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El inicio de la campaña citrícola 2024/25 en la Comunitat Valenciana está marcado por una menor oferta, tanto propia como procedente de países terceros, que está condicionando las primeras compras en el campo. La Lonja de Cítricos de Valencia inaugura sus boletines semanales de la temporada con unos precios en origen similares a los registrados hace un año, pero ajustados para compensar la merma de producción prevista y los elevados costes de producción a causa de la sequía y la incidencia de las plagas.

Al respecto, la Asociación Valenciana de Agricultores (AVA-Asaja) expone que “los citricultores estamos preocupados porque los gastos están disparados y cada vez es más



Los precios en origen son similares a los registrados hace un año, pero ajustados para compensar la merma de producción y los elevados costes. / AVA-ASAJA

evidente la bajada de producción por superficie. No hemos parado de regar desde el invierno y, aun así, las plantaciones están sufriendo estrés hídrico, lo que repercute en la cosecha.

Hemos multiplicado los tratamientos para combatir las plagas, pero por culpa de la falta de materias eficaces habrá muchos destríos. También llegan menos importaciones, sobre todo de Sudáfrica que ha sufrido heladas y granizo, además de problemas para cumplir el tratamiento en frío en sus cargamentos de ultramar. Por ello, deberían animarse más las compras en las próximas semanas de tal manera que los operadores comerciales puedan garantizarse un suficiente suministro de cítricos con el cual atender debidamente los mercados europeos”.

Según la Lonja de Cítricos de Valencia, los primeros contratos establecen unas cotizaciones en línea con la misma fecha de la pasada temporada para las variedades extratempranas: 0,28 euros por kilo sin IVA incluido de precio medio en las mandarinas Okitsu; 0,255 euros/kg en Owari; 0,53 euros/kg en Clemenrubí y Orogrós; 0,6 euros/kg en Oronules; 0,35 euros/kg en Marisol y 0,425 euros/kg en Arrufatina.

En cuanto a las variedades mayoritarias, de maduración posterior, los precios en origen son ligeramente superiores respecto a estas alturas de la campaña anterior: la Clemenules cotiza a 0,415 euros/kg (hay contratos hasta a 0,48 euros/kg) cuando hace un año estaba en 0,385 euros/kg y la Navelina se paga a 0,29 euros/kg (con precio máximo de 0,36 euros/kg) frente a los 0,253 euros/kg de septiembre de 2023.

AVA-Asaja recomienda a los citricultores que, antes de vender su cosecha, consulten las cotizaciones de referencia que publica la Lonja de Cítricos en base a contratos de compraventa ya cerrados y que tengan en cuenta sus costes de producción. Según cálculos efectuados por la organización agraria, los costes medios de producción de los cítricos se han disparado un 18% desde 2020, de tal forma que alcanzan los 0,27 euros/kg en naranjas y los 0,33 euros/kg en mandarinas.

Asprocan defiende sus medidas para “mantener la estabilidad del mercado del plátano”

La asociación responde a las acusaciones de la Plataforma por un Precio Justo y Auténtico del Plátano de Canarias de “hundir” a los plataneros al promover una pica de más de dos millones de kilos en agosto

► JULIA LUZ. VALENCIA.

En medio de una creciente polémica en el sector del plátano en Canarias, la Asociación de Organizaciones de Productores de Plátanos de Canarias (Asprocan) ha defendido las medidas de gestión de crisis que han implementado para evitar un endeudamiento de los agricultores y garantizar la estabilidad del mercado. Sergio Cáceres, gerente de Asprocan, ha asegurado que la “pica” o retirada parcial del mercado de plátanos no se hace para “inflar los precios y tener más beneficio”, sino “para impedir que los costes de producción y exportación superen los ingresos”.

“Estamos en una situación de crecimiento muy fuerte de la producción en el último mes, con un nivel de sobreoferta respecto a la capacidad de consumo muy elevada”, ha contextualizado Cáceres. Es por ello que “han aplicado medidas de gestión de crisis



La “pica” consiste en la retirada parcial de parte de la producción de plátano del mercado cuando existe una sobreoferta. / ASPROCAN

propias del sector agrícola para evitar el endeudamiento debido a una exportación que sabemos no cubriría costes”. Durante agosto, Asprocan ha comercializado 25 millones de kilos de plátanos, mientras que 2,7 millones de kilos se han destinado a compostaje y alimentación de ganado, de-

bido a la falta de actividad de los bancos de alimentos en ese mes.

Sin embargo, estas medidas han generado críticas desde la Plataforma por un Precio Justo y Auténtico del Plátano de Canarias, cuyo portavoz, Juan Carlos Rodríguez, ha expresado su descontento con la gestión de Aspro-

can. “Los agricultores palmeros prefieren regalar sus plátanos a que acaben en el vertedero”, ha afirmado Rodríguez. La plataforma, que integra a plataneros de varias islas, sostiene que los agricultores no están obteniendo un precio justo, a pesar de las medidas de “pica” implementadas por Asprocan y autorizadas por la Consejería de Agricultura regional.

Asimismo, el portavoz de la plataforma ha afirmado que esta medida no es eficiente para asegurar un precio justo para el agricultor, tal y como defiende Asprocan, utilizando como ejemplo los 30 céntimos por kilo que cobraron de media los agricultores durante todo 2023, pese a haber picado 27 millones de kilos de plátanos. Además, ha asegurado que, en las últimas semanas, los agricultores no han conocido el precio que cobrarán por los kilos de plátanos entregados en las

cooperativas debido al reducido margen de beneficios que ha de repartirse a lo largo de la cadena de distribución.

La Plataforma por un Precio Justo y Auténtico del Plátano sostiene que el agricultor “no está cubriendo los costes de producción ni siquiera contando con la ayuda que viene de Europa”, y añade que la Unión Europea “no va a estar subvencionando plátano que sistemáticamente se tira a la basura”.

Cáceres, por su parte, niega que estas medidas busquen perjudicar a los agricultores y recalca que Asprocan representa a todos los productores de plátano en Canarias, un total de 8.000 agricultores, y que las decisiones tomadas son en beneficio del conjunto del sector. “Tenemos 8 millones de kilos por semana cuando el consumo en España durante el mes de agosto, con las altas temperaturas y las frutas de temporada, ronda los 5,5 a 6 millones. Cuando hay más oferta que demanda, hay que regular el mercado”, ha explicado el gerente de Asprocan.

La Plataforma ha solicitado una reunión con la Consejería de Agricultura del Gobierno de Canarias para tratar la situación “crítica y devastadora que hace peligrar el sustento de miles de familias en Canarias”. Asprocan, por su parte, defiende que sus políticas siempre buscan mantener la estabilidad del mercado y proteger a los productores de plátano.

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La Asamblea General Ordinaria de Intercitrus, celebrada el 5 de septiembre, eligió como nuevo presidente a Celestino Recatalá, quien toma las riendas de la organización en nombre del Colegio de Organizaciones Agrarias.

En este relevo, obligado para cumplir con los estatutos de la entidad, reemplaza a Inmaculada Sanfeliu, quien en julio de 2023 asumió esta responsabilidad en representación del Colegio de Organizaciones de Productores afines al Comercio Privado (al Comité de Gestión de Cítricos, CGC).

“Trabajaremos en reforzar todo aquello que nos une, que es mucho más relevante que lo que hasta ahora nos ha separado”, remarcó Recatalá al poco de tomar posesión. El dirigente concretó que “esta organización está llamada a liderar la defensa del futuro de la citricultura española y europea, que pasa por asegurar la sanidad vegetal y frenar la entrada de plagas foráneas en nuestras fincas. Ya sufrimos con el Cottonet de Sudáfrica y ahora estamos padeciendo otra vez las millonarias pérdidas causadas por el Trips de Sudáfrica.

Esto tiene que parar, más aún sabiendo que la enfermedad más devastadora, el HLB—sin cura y presente en todas las zonas cítricas salvo en la mediterránea—amenaza nuestra supervivencia y que ya tenemos en territorio UE al vector que mejor la propaga”.

Los miembros de la interprofesional también ultimaron en la asamblea los términos del plan de trabajo para la temporada que ahora se inicia y que tienen previsto presentar al Ministerio de Agricultura. Para ello, el próximo 12 de septiembre una delegación de Intercitrus se entrevistará con el subdirector general de Competitividad de la Cadena Alimentaria, Clemente Mata. La falta de reciprocidad de la citricultura española con respecto a las importaciones foráneas—por el uso de fitosanitarios aquí prohibidos por motivos medioambientales o de salud pública—, la progresiva pérdida de competitividad que ello conlleva en los mercados de la UE—agravada por la disparidad de costes sociales, salariales, medioambientales y de producción— y la necesidad de reforzar los mecanismos de control para evitar la entrada de fruta tratada con tales pro-

Celestino Recatalá asume la presidencia de Intercitrus

Las plagas foráneas, la denuncia de Sudáfrica ante la OMC o el relanzamiento de la actividad promocional marcarán la agenda de la interprofesional durante esta nueva presidencia



Celestino Recatalá releva en la presidencia de la interprofesional a Inmaculada Sanfeliu. / INTERCITRUS

ductos o de nuevos patógenos y enfermedades de cuarentena, formarán parte de la agenda que Intercitrus quiere trasladar al departamento de Luis Planas.

Los datos confirman tales preocupaciones. De un lado, desde inicios del presente siglo se han identificado en España 16 plagas y enfermedades cítricas hasta ese momento desconocidas (por las 9 confirmadas entre 1968 y 1999).

Del otro, entre enero y julio de 2024, los cítricos de Egipto han batido un nuevo récord de alertas alimentarias por exceder los límites de residuos de plaguicidas o detectar en sus frutos trazas de otros ya retirados en la UE (hasta 43 alertas,

por las 28 de todo 2023). Por su parte, Turquía, con 45 alertas, llevaba ya camino en el referido

mes de julio de superar el máximo alcanzado a lo largo de todo el año pasado con 67.

La interprofesional afronta un año complicado, marcado por las pérdidas causadas por las plagas foráneas y la denuncia a la Unión Europea de Sudáfrica ante la OMC por su regulación sobre Falsa polilla y Mancha negra

El nuevo mandato de Recatalá al frente de Intercitrus llega también en un momento especialmente delicado para la citricultura europea debido al panel abierto en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC) por Sudáfrica. Las autoridades del país austral han dado un paso inédito y cuestionan ahora en el seno de la OMC las regulaciones de la UE para evitar posibles contagios en las plantaciones europeas de *Thaumatomyia leucotreta* (Falsa polilla) y de *Phyllosticta citricarpa* (Mancha negra).

“De un lado, Intercitrus debe ejercer de lobby en Bruselas, en esta ocasión para apoyarla y defender los logros que la propia interprofesional promovió, como el tratamiento de frío, que es incluso más benévolo del que exigen para prevenir la Falsa polilla otras potencias importadoras como EEUU, China, Corea del Sur, Japón... y, del otro, evidenciar que difícilmente se pueden relajar las normativas que regulan las importaciones para evitar la Mancha negra cuando esta misma temporada llevamos ya la misma proporción de rechazos por causa de este peligroso hongo que el año pasado, cuando Sudáfrica batió su propio récord”, señaló a este respecto Recatalá. Es más, según avanza el nuevo máximo responsable de la interprofesional, “debemos ir más allá y reclamar, no sólo el mantenimiento de las medidas para evitar el contagio por Mancha negra sino reforzarlas y, en el caso de la otra plaga, ampliar ese cold treatment al resto de frutos que pueden hospedarla, como son las mandarinas y los pomelos”.

En el plan de trabajo de Intercitrus también se incluye analizar las posibilidades y la conveniencia de que la organización retome las promociones para incentivar las compras en la UE de naranjas y mandarinas. La homologación de un contrato de compraventa es otra cuestión que ha estado sobre la mesa desde que se reflató la interprofesional.

Además, Celestino Recatalá deberá abordar retos internos importantes como recomponer la unidad en el seno de la entidad tras la decisión adoptada el pasado 11 de julio por Cooperativas Agro-alimentarias de España de abandonar la interprofesional. Una decisión que será efectiva en breve tras cumplirse el periodo de dos meses establecido en los estatutos.

BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

valencia
fruits

Valencia Fruits y Anuario*

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

Anuario Hortofrutícola

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

(Anotar X en la forma elegida)

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

EMPRESA: _____
 DE ACTIVIDAD: _____ DNI/NIF: _____
 CON DOMICILIO EN: _____ CP: _____
 CALLE: _____ NÚMERO: _____ TEL.: _____
 E-MAIL: _____
 DESEA SUSCRIBIRSE AL SEMANARIO VALENCIA-FRUITS, POR EL PLAZO DE UN AÑO, HACIENDO EFECTIVO EL IMPORTE DE LA SUSCRIPCIÓN POR:
 BANCO/CAJA: _____ IBAN Nº _____

Firma

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

Fraga presenta la marca de sus famosos higos

Se busca aportar valor añadido a un producto que a mediados del siglo pasado era conocido en toda España y el extranjero

► JAVIER ORTEGA. ARAGÓN

La localidad oscense de Fraga, capital de la comarca del Bajo Cinca, ha presentado recientemente la histórica marca recuperada de sus famosos higos.

La denominación Higos de Fraga permitió que este producto se diera a conocer por toda España e incluso en el extranjero a mediados del siglo pasado.

Al acto, celebrado en el castillo de la localidad, asistieron más de 50 productores, comercializadores y miembros del sector agroindustrial y de la sociedad fragatina en general, quienes han sido claves para el renacimiento de la marca después de diversas mesas de trabajo celebradas en los últimos meses.

La presentación finalizó con una degustación en la que las elaboraciones a partir del higo fueron las protagonistas. Las actividades continuaron durante toda la semana con un taller familiar sobre la recolección de higos, la visita guiada 'Fraga y sus cultivos'.

El alcalde de la localidad, Ignacio Gramún, señaló que se trataba de un día "especial y de enorme trascendencia" para Fraga. "Llevamos muchos años y reuniones persiguiendo un objetivo común: tener un referente, una marca de calidad, un producto diferenciado".

Destacó que la marca reaparece gracias "al trabajo conjunto de productores, comercializadores, el propio Ayuntamiento y el Gobierno de Aragón". En su opinión, "el objetivo principal es aportar un valor añadido que beneficiará a las explotaciones agrícolas de la zona, destacando la calidad única del producto local". También "se busca recuperar esta marca para poner en valor nuestro patrimonio y nuestra historia", ya que "los higos hicieron una gran promoción de nuestra ciudad, puesto que fueron conocidos por toda España pero también en el extranjero".

La concejala de Agroindustria, Verónica Alins, explicó que el próximo paso será "el desarrollo del pliego de condiciones para describir el funcionamiento de esta marca desde la producción hasta la comercialización de los higos". Alins indicó que los principales objetivos son ser un referente de marca de calidad, conseguir valor añadido, conectar con el consumidor y fidelizarlo, y promocionar la ciudad.

Por su parte, el director general de Innovación y Promoción Agroalimentaria del Gobierno de Aragón, el fragatino Juan José Orriés, declaró que "iniciativas que ayuden a que la rentabilidad sea la suficiente para mantener a la gente en el territorio son importantes así que contad con nosotros para impulsarla".

Explicó que el higo "es un producto que tiene historia en nuestro territorio, que tiene muchas emociones dentro de la gente y que es lo que el consumidor actual valora, ya que quiere experiencias, ir al territorio y ver su historia".

Orriés apuntó que este es "el primer producto por el que tene-

mos que empezar a hacer promoción de la fruta de la zona, pero no ha de ser el único. El segundo es el paraguayo porque también es relativamente especial para nosotros. Si vemos las estadísticas de dónde se producen más paraguayos en Aragón, es aquí

y podemos pensar en una Denominación de Origen centrada en este producto".

El higo blanco era el que se cultivaba principalmente en Fraga. Este higo verde, al madurar pasa a ser amarillo y, una vez seco, blanco. Los higos de



Higos negros de Fraga (Huesca). / JO

mayor calidad eran llamados "higos en flor", los de peor calidad eran los "higos comunes" y se utilizaban como alimento de animales o para fabricar alcohol. Los higos de una calidad media eran los que formaban "la partida".

Los higos negros eran negros por fuera pero con una carne roja en su interior. Se consumían al natural y se secaban para dar de comer a los animales o para hacer alcohol. Una de las clases de higuera negra daba dos cosechas: una temprana, que da unos higos grandes llamados "brevas" y una segunda cosecha de tamaño normal.





An Agricultural Sciences Company

Más que Protección

Exirel® Cebo

Insecticida

Con la potencia de
CYAZYPYR®
Ingrediente activo



LA SOLUCIÓN QUE SIMPLIFICA EL CONTROL DE CERATITIS

Fast Fruit® Max

Fitorregulador

AMARRE SU INVERSIÓN





Visita nuestro canal



Con el fin de evitar riesgos para las personas y el medio ambiente, antes de aplicar un producto de FMC, lee atentamente la etiqueta y siga estrictamente las instrucciones de uso. Exirel® Cebo, Fast Fruit® Max y Cyazypyr® son marcas registradas de FMC Corporation o de sus empresas afiliadas.

Pº de la Castellana, 257 - 5º
28046 MADRID
+34-91 553 01 04



Agrocultivos

Las tormentas provocan daños en el campo valenciano

La Unió Llauradora i Ramadera estima unas pérdidas de más de 1,6 millones de euros por el pedrisco de los últimos días en la Vall d'Albaida

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La Unió Llauradora cuantifica, en una primera estimación, las pérdidas ocasionadas por el pedrisco de los últimos días en la comarca de la Vall d'Albaida en más de 1,6 millones de euros.

Según la organización agraria, la superficie total de cultivo damnificada por las tormentas es de entre 6.000 a 8.000 hectáreas. El cultivo más perjudicado es el del kaki con daños en unos cuatro millones de kilos y unas pérdidas de un millón de euros. Otro cultivo con afección importante es el de los cítricos con cerca de dos millones de kilos afectados y unas pérdidas de 400.000 euros. También se observan daños en viñas, olivos y almendros, pero con producciones escasas y un valor menos significativo que los dos anteriores.

El pedrisco ha afectado a las localidades de Aiello de Malferit, l'Olleria, Ontinyent, Agullent, Albaida, Montaverner, Adzane de l'Albaida, Palomar, Carrícola, Bèlgida y Otos. La afección es muy desigual y va desde un 5% hasta un 80 o 90%. La zona con mayores daños se sitúa en Agullent y Ontinyent, con campos donde los daños son del 100%.

UTIEL-REQUENA

Por otra parte, La Unió Llauradora estima que las pérdidas ocasionadas por el pedrisco en la comarca de Utiel-Requena son superiores a los 3,4 millones de euros.

La superficie total de cultivo afectada por las tormentas y el pedrisco es de más de 4.800 hectáreas. Los pedriscos no han sido generalizados en toda la comarca, sino que se han localizado fundamentalmente en las localidades de Sinarcas, Utiel, Fuenferrales, Requena (San Juan, San Antonio y Roma) y Caudete de las Fuentes durante los días 2, 3 y 5 de septiembre.

Las pérdidas se han producido principalmente en viña con un 65% de los daños y a punto de iniciar la campaña de recolección de la uva, y en almendros con un 35%. En el resto de los cultivos de la comarca, los daños no son tan elevados como en estos dos cultivos.

Cabe señalar que el pedrisco es un riesgo meteorológico cubierto por el actual sistema de seguros agrarios. Es por eso que La Unió ha anunciado que va a solicitar a Agrosseguro la rápida peritación de los daños en las parcelas siniestradas.

Del mismo modo, la organización pedirá una serie de medidas para los agricultores afectados. Entre ellas ayudas directas, la condonación del IBI (impues-



Kakis y cítricos son los cultivos más perjudicados por el pedrisco en la Vall d'Albaida. / LA UNIÓN LLAURADORA

to sobre bienes inmuebles) de las parcelas cultivadas y construcciones presentes en ellas, la bonificación de las cuotas de la Seguridad Social durante un año, el establecimiento de préstamos con interés subvencionado y también una serie de actuaciones y ayudas para las cooperativas comercializadoras afectadas

LLUVIAS BENEFICIOSAS

Para el resto de las zonas de la

Comunitat Valenciana donde no afectó el pedrisco, las lluvias son positivas y sirven para paliar la situación de sequía en los cultivos de secano, aunque los daños en algunos casos son irreversibles. En este sentido, La Unió reitera su demanda de ayudas directas para paliar las pérdidas por la sequía en cultivos como la uva de vinificación y de mesa, el olivar, almendro y los cereales, entre otros cul-

tivos. También resultan muy beneficiosas para los cultivos de regadío donde permitirá ahorrar en riegos, limpiar los árboles ante la amenaza de posibles plagas y recargar acuíferos y embalses ya bastante mermados. Para la ganadería servirán para regenerar los pastos muy mermados por la sequía y evitar así el aumento de los costes por los piensos para alimentación de los animales.

Las danas dañan 25.500 hectáreas de cultivo en agosto

Los diferentes eventos climáticos de la segunda mitad de agosto han causado daños en 25.500 hectáreas de cultivos asegurados, especialmente en cítricos, uva de vino y frutales, afectados en su mayoría por el pedrisco asociado a las tormentas.

Estos daños, que han tenido especial incidencia en Cataluña, Murcia, Comunitat Valenciana, Murcia y la provincia castellano-manchega de Albacete, generarán unas indemnizaciones valoradas en unos 20 millones de euros, según datos de Agrosseguro.

Fuentes de la entidad de seguros agrarios combinados han detallado que, desde la dana que se produjo a mediados de agosto, se han sucedido tormentas recurrentes de diversa intensidad a lo largo de todo el país, que han causado daños fundamentalmente por pedrisco.

La mayor parte de la afectación es resultado de las tormentas que tuvieron lugar entre los

días 12 y 16 del pasado mes de agosto de este 2024. Por cultivos, según Agrosseguro, los más dañados han sido los cítricos (2.670 hectáreas reclamadas), los frutales (1.000) y la uva de vino (8.150 hectáreas).

Por zonas, en Cataluña se han contabilizado 1.300 hectáreas reclamadas y más de la mitad corresponden a la zona frutícola de Lleida, aunque muchas de las parcelas ya estaban recolectadas. También hay daños puntuales en almendro y olivar.

En la Comunitat Valenciana, el fenómeno de mitad de agosto implicó a más de 2.000 hectáreas, cítricos y kaki, sobre todo. Y en Murcia, se han reclamado siniestros en 3.000 hectáreas, casi todo en cítricos.

En Albacete, el paso de la dana provocó daños puntuales en los cultivos de uva de vinificación y algunas hortalizas, con más de 2.700 hectáreas contabilizadas. ■

COMUNITAT VALENCIANA

La Generalitat Valenciana invierte 35 millones en seguros agrarios

VF. REDACCIÓN.

El conseller de Agricultura, Agua, Ganadería y Pesca de la Generalitat Valenciana, Miguel Barrachina, mantuvo la semana pasada una reunión con el presidente de Agrosseguro, Ignacio Machetti Bermejo. Tras la reunión, el titular del agro valenciano afirmó que "la Comunitat Valenciana es la autonomía que más ayudas otorga a la suscripción del seguro agrario, con una inversión de 35 millones de euros en 2024, más del doble que la segunda, que es Cataluña".

Miguel Barrachina señaló que "los seguros agrarios son un instrumento muy eficaz para el mantenimiento de las rentas en el sector agrario, proporcionan una adecuada cobertura a las producciones agropecuarias frente a los diferentes riesgos, principalmente climáticos que pueden provocar pérdidas tanto en la cantidad como en la calidad de las cosechas".

Además, añadió que "las incidencias meteorológicas que afectan a nuestras producciones se han dado, en los últimos años, con una frecuencia cada vez mayor. La agricultura mediterránea está más expuesta que otras a los impactos de la meteorología y a la acción de plagas, muchas de ellas foráneas, importadas de otras latitudes por un deficiente control de los puntos de entrada de la UE y España. Y frente a ello, debemos reaccionar".

A este respecto, el conseller indicó que "la política de seguros agrarios debe tener como finalidad el mantenimiento de unas rentas dignas y suficientes para el sector agrario, un sector que es motor de la economía y del empleo, y estratégico desde los puntos de vista económico, territorial y medioambiental".

La Comunitat Valenciana es la que más ayudas otorga a la suscripción del seguro agrario, con el 28,5% del total de las subvenciones autonómicas, seguida de Cataluña (13,5%) y Castilla y León (11,1%).

La subvención media en la Comunitat Valenciana respecto al recibo de prima es del 61,7%, más de 10,5 puntos porcentuales por encima de la media autonómica (51,1%), sólo superada por Madrid y Canarias y similar a la de Baleares.

El regadío eficiente gana terreno en el campo español

El 80,57% de las hectáreas regadas cuenta con sistemas de riego localizado, automotriz o de aspersión

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El 80,57% de la superficie agrícola en regadío de España contaba a final del año 2023 con sistemas de riego eficiente, bien de tipo localizado (57,63%), automotriz (8,21%) o de aspersión (14,73%). Año tras año, estos tres sistemas han ganado terreno al tradicional riego por gravedad (19,44%). La superficie en regadío —3.713.936 hectáreas— representa en torno al 23% del total de la tierra cultivada en España, pero genera el 65% del valor de la producción vegetal total. Estos datos están recogidos en el análisis de los regadíos en España de la Encuesta sobre Superficies y Rendimientos de Cultivos (Esrce) 2023. En 2023, la superficie regada en España descendió un 1,52% como consecuencia de la sequía sufrida en el año hidrológico 2022-2023. Un año antes, en 2022, el porcentaje de regadío eficiente era del 78,96%.

El olivar es desde 2022 el cultivo con mayor superficie en regadío (874.564 hectáreas, el 31,37% de su superficie total), la mayoría localizado; seguido por el de cereales (761.565 ha, el 20,51% del total), frutales no cítricos (449.155 ha, el 12,09% del total) y el viñedo (399.080 ha, el 10,75% del total).

■ SUPERFICIE ESTABLE

La superficie de cultivo en España se mantuvo estable el pasado



La superficie en regadío representa en torno al 23 por ciento del total de la tierra cultivada en el territorio nacional. / ARCHIVO

año, con un total de 16.783.025 hectáreas, apenas un 0,28% menos que en el año anterior; según los datos definitivos de la Esrce 2023. Del total de esta superficie, 11.197.349 hectáreas corresponden a tierra arable, 5.400.047 hectáreas a cultivos leñosos y 185.629 a otras tierras de cultivo.

En el apartado de tierra arable, las tierras de cultivo en barbecho manifiestan un ligero aumento (6,91%) en su conjunto, mientras que los cultivos herbáceos han descendido un 3,11% su superficie con respecto a 2022 por el decremento de cereales, tubérculos y cultivos industriales, fundamentalmente.

Destaca sobre todo el descenso del 14% de la superficie de cul-

tivos industriales, consecuencia principalmente de la menor superficie de algodón (-21,35%), girasol (-16,21%) y colza (-15,62%). A la vez, las plantas aromáticas, la remolacha azucarera y el tomate de industria incrementan su área de cultivo, en conjunto, en más de 13.000 hectáreas.

El grupo de las leguminosas grano es el único de esta categoría que aumenta su superficie, un 50% con respecto a 2022. Los guisantes (+55,85%), yeros (+101,50%), garbanzos (+93,01%) y veza son los cultivos causantes de este incremento. En el grupo de los cereales en general, se produce un descenso en su conjunto, del 4% respecto al año 2022, arrastrados por el fuerte retroce-

so de cultivos como trigo blando (-5,85%), maíz (-19,71%), trigo duro (-12,26%), y las dos variedades de cebada.

En el grupo de las plantas forrajeras, la superficie total desciende un 3,39% respecto a la campaña precedente. Destaca tanto la bajada de la veza como de los cereales con destino forrajero, mientras aumenta el maíz, remolacha, nabo forrajero, coles y berzas.

El grupo de hortalizas y flores es, dentro de los cultivos herbáceos, el que experimenta un menor descenso respecto al año 2022 (-0,93%). Destaca el decremento del guisante verde y melón, mientras que aumentaron los cultivos de sandía (+38,07%), pimiento (+11,59%) y tomate (+10,69%), junto otras hortalizas como maíz dulce, lombarda, berenjena y calabacín.

En la categoría de cultivos leñosos resalta el progresivo aumento de prácticamente todas las especies, a excepción de frutales cítricos, viñedo y algunas especies de hueso. En su conjunto, los cultivos leñosos aumentan su superficie en España un 0,70% respecto a 2022.

El viñedo desciende muy levemente, arrastrado por el descenso de la uva para vinificación (-0,31% respecto a 2022).

Dentro de los frutales cítricos retroceden todas las áreas de pro-

ducción, salvo las del naranjo amargo. Las superficies de olivar (+0,72%), algarrobo (+6,70%) y de los frutales no cítricos crecen en 2023, esta última sobre todo por el impulso del pistacho, que ha ganado 12.028 hectáreas, y del almendro, con otras 8.512 nuevas hectáreas. El aguacate, arándano y mango suman en su conjunto más de 3.000 nuevas hectáreas respecto a 2022. Dentro del resto de frutales no cítricos, desciende el peral (-3,38%), nispero (-9,19%) y albaricoquero (-6,04%), así como los de kaki, entre los subtropicales, y nogal y avellano en frutos secos.

En cuanto al avance del regadío eficiente, el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación considera esencial la modernización y sostenibilidad de los sistemas de riego de la agricultura española para lograr un uso adecuado y eficiente de cada gota de agua, debido a los evidentes efectos del cambio climático, con precipitaciones más escasas e irregulares, adversidades climáticas más extremas y sequías más frecuentes e intensas. Por ello, el Gobierno ha impulsado el plan de modernización de regadíos más ambicioso de la historia reciente, que movilizará una inversión público-privada superior a 2.400 millones de euros entre los ejercicios 2022 y 2027.

Castilla y León lidera la producción de patata nacional

La comunidad escapa a la tendencia nacional y presenta un aumento de la superficie

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La superficie dedicada a la patata en España ha caído un 1,9% en 2024 hasta las 60.800 hectáreas, según los datos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Sin embargo, en Castilla y León se aprecia una ligera subida del 2,1% hasta alcanzar 17.290 hectáreas, frente a las 16.931 del año anterior. Estos datos ratifi-

can que Castilla y León se consolida como principal región productora de este tubérculo en nuestro país.

Según destaca la Interprofesional de la Patata de Castilla y León (OIPACyL), de la que forma parte Asaja, este crecimiento contrasta con la tendencia nacional y refleja el esfuerzo de los agricultores castellanos

y leoneses por mantener y ampliar sus cultivos a pesar de los desafíos que enfrenta el sector, tales como la variabilidad climática, el aumento de los costos de producción y la competencia de las importaciones. La distribución provincial de la superficie cultivada de patata muestra variaciones significativas entre las distintas zonas de Castilla y

León. Por orden, la provincia con más superficie es Valladolid, seguida por Salamanca, Segovia, Burgos, Ávila, León, Zamora, Palencia y por último Soria. Los datos revelan que Salamanca ha sido la provincia que más ha incrementado su superficie destinada a este cultivo, con un crecimiento del 10,2%, mientras que Zamora ha regis-

trado un aumento del 11,2%, consolidándose como zonas clave para la producción regional. Por otro lado, provincias como Soria y Burgos han experimentado caídas significativas, del 13% y 6,8%, respectivamente.

OIPACyL resalta la importancia de mantener el consumo de este tubérculo en los hogares españoles, ya que preocupa la tendencia de reducción que se refleja en el último Panel de Consumo Alimentario elaborado por el Ministerio.

Este informe reveló que el consumo de patata en los hogares españoles disminuyó un 1,6% durante el primer semestre de 2024 en comparación con el mismo periodo del año anterior. En términos absolutos, el consumo doméstico se redujo a 417 millones de kilos en los primeros seis meses del año.

Este descenso preocupa a los productores de patata, ya que el producto sigue siendo un alimento clave en la dieta mediterránea y en la gastronomía española, pero su popularidad está mermando por diversos factores, como la preferencia por productos procesados o dietas que limitan el consumo de carbohidratos.

Para promover el consumo, OIPACyL está desarrollando diversas propuestas, como la celebrada en el marco de la Feria Salamaq, donde el pasado 5 de septiembre se ofreció una degustación de patatas asadas al estilo tradicional.

CASTILLA Y LEÓN

Evolución de la superficie de cultivo de patata

PROVINCIA	SUPERFICIE 2023 (ha)	SUPERFICIE 2024 (ha)	EVOLUCIÓN (ha)	EVOLUCIÓN (%)
Ávila	1.294	1.333	39	3
Burgos	1799	1677	-122	-6,8
León	1162	1180	18	1,5
Palencia	675	726	51	7,6
Salamanca	4271	4707	436	10,2
Segovia	1849	1819	-30	-1,60
Soria	323	281	-42	-13
Valladolid	4.791	4.714	-77	-1,60
Zamora	767	853	86	11,20
Total CYL	16.931	17.290	359	2,10

Fuente: ASAJA



Cítricos: Análisis de campo

ÍNDICE DE MADUREZ

CAMPAÑA 2024/2025
COMPARACIÓN AÑO 2024
SEPTIEMBRE. 1ª SEMANA

	2023	2024	DIF.	Parcelas
■ GANDÍA				18
Clausellinas	3,84	2,65	-1,19	2
Satsumas	3,22	2,73	-0,49	3
Marisol	3,90	4,00	0,11	5
Navelinas	4,88	4,28	-0,60	5
Clemenrubi	4,46	1,90	-2,56	1
M-7	5,17	5,00	-0,17	1
Fukumoto	4,04	4,60	0,56	1
Mioro (Nueva)	Sin datos	4,00		1
Loretina (Nueva)	Sin datos	3,20		1
■ VALENCIA-NORTE				15
Orogrande	5,15	3,57	-1,58	3
Oronul	5,58	5,31	-0,28	2
Marisol	6,01	5,59	-0,41	2
Arrufatina	9,27	7,14	-2,12	1
Clemenrubi	7,05	5,48	-1,58	3
Clem.Nules	4,75	3,13	-1,62	3
Navelina	3,59	5,55	1,96	1
■ VALENCIA SUR				44
Clausellinas	5,13	4,77	-0,37	1
Marisol	5,36	4,57	-0,79	5
Okitsu	5,04	5,55	0,50	5
Orogrande	5,27	3,22	-2,05	7
Clem.Nules	4,81	3,03	-1,78	4
Navelinas	4,87	3,92	-0,95	5
Clemenson	6,62	7,48	0,87	3
Arrufatina	8,17	5,95	-2,21	5
Oronules	5,08	4,74	-0,34	5
Iwasaki	6,36	6,83	0,47	4
Owari (Nueva)	Sin datos	3,78	3,78	5
■ CASTELLÓN				21
Marisol	4,71	5,10	0,40	3
Clem.Nules	3,47	3,50	0,04	6
Oronul	4,06	4,69	0,63	4
Navelinas	5,32	3,75	-1,57	1
Arrufatina	6,82	5,27	-1,55	4
Clemenpons	4,86	4,60	-0,26	1
Clemenrubi	6,31	4,45	-1,86	2
Okitsu (Nueva)	Sin datos	3,54		1
Clemensoon (Nueva)	Sin datos	5,45		1
■ ALICANTE				15
Okitsu	3,15	6,82	3,67	1
Orogrande	5,65	3,42	-2,23	3
Clemenrubi	8,08	6,63	-1,44	1
Clemenvilla	2,72	3,59	0,87	1
Chislett	3,84	3,61	-0,23	1
Lane Late	3,59	3,94	0,35	3
Pomelo	3,38	3,29	-0,08	1
Barnfield	3,92	4,20	0,28	1
Navel Late	4,02	3,92	-0,09	1
Salustiana	3,46	3,28	-0,18	1
Valencia Late	2,89	2,08	-0,81	1
OroGrós (Nueva)	Sin datos	7,39	7,39	1
■ HUELVA				5
Oronules	7,16	4,81	-2,35	1
Clemenrubi	9,76	8,21	-1,55	1
OroGrós	7,83	6,58	-1,25	1
Clemenson	8,06	4,59	-3,47	1
Primosole	3,71	3,51	-0,20	1
■ Total parcelas:				118

FUENTE: Dirección Territorial de Comercio (SOIVRE-Valencia)

CALIBRE (mm)

CAMPAÑA 2024/2025
COMPARACIÓN AÑO 2024
SEPTIEMBRE. 1ª SEMANA

	2023	2024	DIF.	Parcelas
■ GANDÍA				18
Clausellinas	68,00	59,00	-9,00	2
Satsumas	55,33	56,67	1,33	3
Marisol	59,25	58,60	-0,65	5
Navelinas	69,00	72,70	3,70	5
Clemenrubi	49,00	45,00	-4,00	1
M-7	60,00	70,00	10,00	1
Fukumoto	65,00	70,00	5,00	1
Mioro (Nueva)	Sin datos	68,00		1
Loretina (Nueva)	Sin datos	55,00		1
■ VALENCIA-NORTE				15
Orogrande	50,90	46,57	-4,33	3
Oronul	48,70	52,00	3,30	2
Marisol	52,63	51,65	-0,98	2
Arrufatina	51,30	46,70	-4,60	1
Clemenrubi	52,17	47,10	-5,07	3
Clem.Nules	48,50	48,07	-0,43	3
Navelina	59,30	61,90	2,60	1
■ VALENCIA SUR				44
Clausellinas	60,20	62,00	1,80	1
Marisol	55,40	53,12	-2,28	5
Okitsu	59,68	55,56	-4,11	5
Orogrande	50,72	46,29	-4,43	7
Clem.Nules	50,83	45,75	-5,08	4
Navelinas	65,83	66,52	0,69	5
Clemenson	52,70	54,83	2,13	3
Arrufatina	55,83	50,56	-5,27	5
Oronules	50,87	48,46	-2,41	5
Iwasaki	62,03	62,74	0,71	4
Owari (Nueva)	Sin datos	51,94	51,94	5
■ CASTELLÓN				21
Marisol	48,30	53,33	5,03	3
Clem.Nules	41,47	46,53	5,07	6
Oronules	44,95	45,43	0,48	4
Navelinas	63,20	61,20	-2,00	1
Arrufatina	49,30	35,95	-13,35	4
Clemenpons	49,80	45,80	-4,00	1
Clemenrubi	51,00	47,95	-3,05	2
Okitsu (Nueva)	Sin datos	61,30		1
Clemensoon (Nueva)	Sin datos	47,00		1
■ ALICANTE				15
Okitsu	53,85	56,20	2,35	1
Orogrande	46,93	44,33	-2,60	3
Clemenrubi	48,00	46,60	-1,40	1
Clemenvilla	46,40	50,10	3,70	1
Chislett	51,30	61,10	9,80	1
Lane Late	58,73	61,25	2,52	3
Pomelo				1
Barnfield	54,60	58,00	3,40	1
Navel Late	56,70	50,60	-6,10	1
Salustiana	51,80	62,10	10,30	1
Valencia Late	49,00	44,40	-4,60	1
OroGrós (Nueva)	Sin datos	53,80	53,80	1
■ HUELVA				5
Oronules	53,40	50,80	-2,60	1
Clemenrubi	56,30	54,00	-2,30	1
OroGrós	60,00	48,70	-11,30	1
Clemenson	60,11	44,30	-15,81	1
Primosole	63,10	54,10	-9,00	1
■ Total parcelas:				118

FUENTE: Dirección Territorial de Comercio (SOIVRE-Valencia)

ZUMO (%)

CAMPAÑA 2024/2025
COMPARACIÓN AÑO 2024
SEPTIEMBRE. 1ª SEMANA

	2023	2024	DIF.	Parcelas
■ GANDÍA				18
Clausellinas	47,96	55,75	7,79	2
Satsumas	50,37	52,03	1,67	3
Marisol	53,54	54,20	0,67	5
Navelinas	36,11	32,76	-3,35	5
Clemenrubi	33,66	15,10	-18,56	1
M-7	38,83	31,80	-7,03	1
Fukumoto	30,47	37,10	6,63	1
Mioro (Nueva)	Sin datos	28,70		1
Loretina (Nueva)	Sin datos	28,80		1
■ VALENCIA-NORTE				15
Orogrande	38,83	34,73	-4,10	3
Oronul	40,54	37,65	-2,89	2
Marisol	53,40	50,54	-2,86	2
Arrufatina	51,39	48,19	-3,20	1
Clemenrubi	53,78	44,68	-9,10	3
Clem.Nules	45,19	32,51	-12,68	3
Navelina	46,21	33,50	-12,71	1
■ VALENCIA SUR				44
Clausellinas	45,14	50,42	5,28	1
Marisol	46,71	45,68	-1,04	5
Okitsu	55,60	51,62	-3,99	5
Orogrande	37,37	35,92	-1,45	7
Clem.Nules	38,41	31,99	-6,42	4
Navelinas	37,11	24,50	-12,60	5
Clemenson	47,81	47,91	0,10	3
Arrufatina	49,07	44,62	-4,46	5
Oronules	47,23	40,07	-7,15	5
Iwasaki	53,75	49,77	-3,99	4
Owari (Nueva)	Sin datos	43,94	43,94	5
■ CASTELLÓN				21
Marisol	44,58	48,22	3,63	3
Clem.Nules	36,65	33,51	-3,14	6
Oronules	44,66	45,96	1,30	4
Navelinas	34,44	30,70	-3,73	1
Arrufatina	43,90	2,00	-41,90	4
Clemenpons	49,17	52,70	3,53	1
Clemenrubi	39,56	43,17	3,60	2
Okitsu (Nueva)	Sin datos	42,50		1
Clemensoon (Nueva)	Sin datos	48,18		1
■ ALICANTE				16
Okitsu	34,47	39,06	4,59	1
Orogrande	36,82	38,75	1,93	3
Clemenrubi	46,30	51,95	5,66	1
Clemenvilla	31,69	37,10	5,40	1
Chislett	15,52	14,99	-0,53	1
Lane Late	20,63	19,23	-1,40	3
Pomelo	8,99	7,60	-1,39	1
Barnfield	19,51	20,49	0,98	1
Navel Late	16,28	19,21	2,93	1
Salustiana	25,83	24,76	-1,06	1
Valencia Late	21,43	11,83	-9,59	1
OroGrós (Nueva)	Sin datos	49,83	49,83	1
■ HUELVA				5
Oronules	49,02	50,02	1,00	1
Clemenrubi	53,64	54,66	1,02	1
OroGrós	44,15	46,90	2,75	1
Clemenson	42,18	39,32	-2,86	1
Primosole	47,89	49,74	1,85	1
■ Total parcelas:				119

FUENTE: Dirección Territorial de Comercio (SOIVRE-Valencia)



La campaña #BetterWithButternut pretende acercar la calabaza butternut a las familias inglesas. / SAKATA

Love Butternut aterriza en Reino Unido de la mano de Sakata

Sakata da un paso más a nivel internacional y se une a Veg Power y el productor Barfoots para dar a conocer la marca Love Butternut en Reino Unido

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La iniciativa para promocionar la calabaza entre los consumidores da un paso más a nivel internacional. Sakata se une a Veg Power, asociación sin ánimo de lucro cuyo objetivo es aumentar el consumo de verduras en Reino Unido, y el productor Barfoots para dar a conocer la marca Love Butternut en Reino Unido.

Mediante la campaña titulada #BetterWithButternut se pretende acercar la calabaza butternut a las familias, dando información sobre su versatilidad en la cocina y facilidad para prepararla y los múltiples beneficios de consumirla. Esta alianza ha surgido tras el éxito de la iniciativa Love Klabaza en España y Love Butternut en Portugal, que ha contribuido al aumento del consumo de la calabaza en un 20% entre la población.

Para contrarrestar la creencia de que la calabaza sea una hortaliza de complicada preparación, la campaña #Bet-



Tras el éxito del proyecto en España y Portugal, la campaña BetterWithButternut llega a las familias inglesas. / SAKATA

terWithButternut hace llegar sugerencias de platos y recetas sencillas de la mano de los chefs Tom Hunt y Tom Walker, fundador de la Hackney School of Food. Además, los chefs ofrecen ideas de cómo incluir la calabaza

en las recetas típicas tradicionales de los hogares ingleses para aumentar el interés de las familias que no la consumen habitualmente.

La campaña, que espera llegar a más de un millón de per-

sonas a través de las redes sociales, cuenta con el apoyo de los embajadores Veg Power, entre los que se encuentran los chefs Hugh Fearnley-Whittingstall, Shivi Ramoutar, Tom Aikens, chef con dos estrellas Miche-

lin, y Bettina Campolucci Bordini, así como las nutricionistas Charlotte Radcliffe RNutr y Zoe Griffiths RNutr, entre otros muchos más 'amigos' de Veg Power. Además, Veg Power y Love Butternut animan a todo el que desee sumarse a la campaña a compartir sus ideas de recetas con calabaza utilizando el hashtag #BetterWithButternut. La campaña también está presente en los supermercados. La cadena Sainsbury's la ha apoyado incluyendo pegatinas promocionales en las calabazas butternut cultivadas por Barfoots.

Dan Parker, director ejecutivo de Veg Power ha declarado: "En VegPower tenemos la misión de conseguir que Reino Unido coma más verduras para mejorar la salud alimentaria del país. La campaña #BetterWithButternut muestra a las familias lo versátil y sencilla de preparar que es la calabaza, animando a todos a probarla y añadirla a su compra habitual".

Stuart Cox, director general de Sakata UK, ha coincidido en que #BetterWithButternut es "una gran iniciativa para promover la versatilidad y el gran sabor de la calabaza butternut". Según Cox, "Sakata está muy orgullosa de poder asociarse con Veg Power y Barfoot en esta campaña y estamos seguros de que los consumidores disfrutarán probando la calabaza a través de las recetas y platos sugeridos por los embajadores de Veg Power".

Por su parte, Kim Barfoot-Brace, directora de marca y marketing de Barfoots, ha afirmado que están 'increíblemente orgullosos de apoyar a Veg Power en su misión de inspirar a los niños a comer más verduras. La calabaza es deliciosa, nutritiva, versátil y cuenta con la ventaja de tener una larga vida útil sin necesidad de ser envasada. Y como creemos que la calabaza butternut es una hortaliza maravillosa, estamos emocionados por ver a más familias descubrir su magia'.

Más información de la campaña: <https://simplyveg.org.uk/butternut-squash/lp/>

El sector del envase de madera presenta Ecowoox®

La primera marca europea de certificación acredita el ecodiseño y la reciclabilidad de los envases de madera

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Fedemco, la Federación Española del Envase de Madera y sus Componentes, ha iniciado la internacionalización de la marca europea de certificación Ecowoox® que acredita el ecodiseño y la reciclabilidad de los envases de madera. Artur Vélez, vicepresidente de la entidad, ha presentado en Bruselas esta innovadora marca europea de certificación para envases de madera.

Se han dado a conocer las ventajas que proporciona la certificación que acredita que el envase de madera es 100% reciclable y que proporciona un residuo de alta calidad que puede transformarse en otros materiales de madera, alargando así el ciclo del carbono, apostando por una mayor circularidad en el producto

y evitando así una valorización temprana.

Ecowoox® certifica todo tipo de envases de madera (doméstico, comercial e industrial) y está sustentada en normas estandarizadas europeas UNE-EN 13427, UNE-EN 13428, UNE-EN 13429, UNE-EN 13430 y UNE-EN 13431. El Reglamento técnico de la certificación se ha diseñado con el objetivo de cumplir los requisitos de las normas nacionales y europeas para envases y residuos de envases, por el cual los fabricantes deben acreditar a los envasadores, consumidores y recicladores que cumplen los requisitos básicos sobre la fabricación y composición de los envases reciclables, reutilizables o valorizables energéticamente. El proceso de obtención de la certificación es verificado

por AIDIMME - Instituto Tecnológico Metalmeccánico, Mueble, Madera, Embalaje y Afines, que gestiona y ayuda a las empresas solicitantes a obtener la marca de certificación. Asimismo, la marca de certificación cuenta con una comisión de calidad de la que forman parte las industrias del tablero de madera, los fabricantes de envases de madera y AIDIMME como partner tecnológico.

Los envases y embalajes de madera, tanto los elaborados con madera sólida, tableros de fibra, contrachapado o mezcla de varios, son reciclables por completo, pero hasta la fecha no se disponía de certificación que garantizase dicha reciclabilidad y la diera a conocer, no solo a toda la cadena de valor del envase (proveedores, fabricantes,



La certificación en la península ibérica ha alcanzado una cuota de mercado del 80% de los envases de madera hortofrutícolas. / FEDEMCO

envasadores, distribuidores), sino también al ciudadano y al poseedor final del envase (recuperadores y recicladores).

En tan sólo un año, la certificación en la península ibérica (España y Portugal) ha alcanzado una cuota de mercado del 80% de los envases de madera hortofrutícolas. El proyecto ya consolidado ha iniciado procesos de certificación para empresas

de los sectores de estuches para vino, bobinas y palets de madera.

Ahora, gracias a la ayuda de la Generalitat Valenciana, Ecowoox® inicia su expansión europea como marca sectorial.

Desde Fedemco se valora positivamente la certificación sectorial y su aportación al uso en cascada de la madera para un aprovechamiento más eficiente de los residuos de madera.



Granadas

Información elaborada por Alba Campos

FRANCISCO OLIVA / Presidente del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Protegida Granada Mollar de Elche

“Puede ser una campaña dramática para la granada a causa de la plaga del trips”

*El año pasado su incidencia ya se hizo notar en los campos de granada valencianos, pero este año la preocupación es máxima. La plaga del trips sudafricano (*Scirtotrips aurantii*) está afectando gravemente a los frutos y desde el Consejo Regulador de la DOP Granada Mollar de Elche, su presidente, Francisco Oliva, explica que habrán partidas donde se perderá más del 80% de la producción. Una situación que califica de “dramática” y augura un mal año para la granada a causa del trips, así como la sequía y las altas temperaturas que han favorecido todavía más su llegada.*

Valencia Fruits. ¿Cómo ha arrancado la campaña de granada este año? ¿Hay buenas perspectivas?

Francisco Oliva. La campaña de granada ya ha comenzado con la variedad roja, sin embargo, nuestra preocupación se centra en la granada Mollar, la cual se presenta con muchos problemas.

La plaga del trips sudafricano (*Scirtotrips aurantii*) nos está atacando directamente y es algo que ya se veía venir desde hace más de un año, aunque en la campaña anterior su incidencia no fue demasiado relevante.

Esta plaga proviene de zonas del norte de África, entra por el sur de nuestro país y este año su incidencia en la Comunitat Valenciana está provocando graves problemas en los fru-

tos. Hay partidas de granadas donde se van a perder más del 80% de la producción, es decir que puede que estemos ante un año dramático para el sector de la granada a causa del trips. Es un problema gravísimo.

El conseller de Agricultura, Miguel Barrachina, se reunió el pasado 4 de septiembre con nosotros en el corte de la Uva del Vinalopó y nos comentó que ya se ha trasladado la problemática al Ministerio de Agricultura, pero llegamos muy tarde. Hace aproximadamente año y medio que desde la DOP Granada Mollar de Elche venimos denunciando que esto podría llegar a ocurrir.

El año pasado éramos conscientes de la plaga y empezó su incidencia. Se mancharon algunas granadas y, de hecho, fue la campaña en la que más gra-

nadas se tiraron al destriño, sin contar este año, que nos espera una situación todavía peor.

VF. En la campaña pasada, las diversas olas del calor del verano afectaron a la Granada Mollar de Elche. ¿Este año de qué manera el clima ha afectado a la granada?

FO. La sequía y las altas temperaturas no han ayudado. No ha llovido prácticamente nada, excepto en la primera semana de septiembre y de manera aislada. Esto ha provocado que se quemara la piel de la granada más de lo habitual, además de favorecer la llegada del trips sudafricano.

VF. Y centrándonos en la exportación, ¿desde la DOP existe el objetivo de llegar a nuevos mercados para la granada? ¿Dónde está puesto el punto de mira?

FO. Consideramos que estamos en todos los países relevan-



Oliva afirma que el calor ha favorecido la llegada del trips sudafricano. / DOP GME

“El sello de la Denominación de Origen Protegida Granada Mollar de Elche es una garantía de que el producto que se adquiere se encuentra mucho más regulado, más controlado y es de mayor calidad”

tes para la granada. Esta fruta se conoce ya con el sello de la DOP prácticamente todo el mundo. El problema que estamos viendo es que, a cada año que pasa, estamos teniendo un poco más de destriño y de merma, cosa que no ocurría antiguamente.

El cambio climático nos afecta muchísimo, lo estamos viendo sobre todo estos últimos años con el calor y la falta de lluvia, han sido horribles y ahora todavía más con el trips que nos está atacando.

La Granada Mollar de Elche se destina principalmente a Europa y a países de Oriente Medio, como por ejemplo los Emiratos Árabes, países asiáticos y también Canadá. Hoy en día esta fruta se vende en todo el mundo, al ser una variedad diferente al resto se demanda mucho.

VF. ¿Cuáles son los beneficios que obtiene la granada al ampararse bajo la denominación de origen?

FO. Prácticamente todos nuestros clientes están demandando el sello DOP y eso significa que la gente confía en la Denominación de Origen. Supone la existencia de unos parámetros de calidad que hay que cumplir y en este caso, el sello es una garantía de que ese producto que están adquiriendo se encuentra mucho más regulado, más controlado y es de mayor calidad.

VF. ¿Qué acciones de promoción lleva a cabo la DOP Granada Mollar de Elche?

FO. Desde la DOP realizamos diversas acciones de promoción y publicidad. Acudimos a Fruit Attraction en Madrid y a Fruit Logística en Berlín; realizamos un vídeo con la cantante Alaska que tuvo un gran impacto y nos

premiaron con el galardón a la mejor publicidad en el sector agroalimentario; acudimos a los mercados de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia; hacemos degustaciones y demostraciones de cómo desgranar de manera sencilla. La verdad es que no paramos.

VF. La unión siempre ha sido uno de los fuertes de la DOP, ¿cómo se ha conseguido mantener al sector avanzando en un mismo sentido?

FO. Bueno, si no hubiésemos tenido unión no hubiésemos podido conseguir nunca el sello de la DOP. Ha habido que convencer mucho al agricultor y al comercializador, así como a las cooperativas de que evidentemente estando todos unidos se pueden conseguir grandes cosas.

Algunos de los ejemplos son las ayudas conseguidas en materia de promoción, o los beneficios en el seguro agrario que nos brinda estar bajo el paraguas de la DOP. Parece que cada vez más nos estamos dando cuenta de la necesidad de avanzar en un mismo sentido.

VF. ¿Cómo ve el futuro del sector?

FO. El futuro a corto y medio plazo no es muy positivo debido a las plagas. Necesitamos productos para tratarlas y estos están prohibidos o nos han obligado a no usarlos. Si no existe una solución a que podamos tratar estas enfermedades y plagas, y seguimos sufriendo la escasez de agua, el futuro está complicado. Lo que está ocurriendo este año no es lo habitual y va a ser algo nefasto. Da miedo que no tengamos armas para poder luchar contra estos problemas.

GRANADA MOLLAR DE ELCHE

LA REINA DE TODAS LAS GRANADAS

Dulce, con semilla blanda y la única del mundo con Denominación de Origen

Granada Mollar de Elche

Escudo de España

DIPUTACIÓN DE ALICANTE

Excelsísimo AYUNTAMIENTO DE ELICHE

SUSI BONET / Directora Comercial de Cambayas, SCV

“No disponemos de materias autorizadas para el control del trips en granada”

Color radiante, buen tamaño, forma perfecta y una piel intacta. Los consumidores comen por los ojos y desde Cambayas lo tienen claro, por eso su directora comercial, Susi Bonet, explica que la incidencia que está teniendo el trips sudafricano en la piel de las granadas supone un problema para su comercialización y venta. Afirma que este año debido a la falta de calidad seguramente habrá más demanda que oferta y añade que “hoy en día cultivar granada Mollar no es rentable para el agricultor”.

Valencia Fruits. Comienza una nueva temporada para la granada, ¿qué expectativas hay para esta campaña?

Susi Bonet. Cambayas ya ha empezado con las variedades rojas que se recolectan y se comercializan en agosto y septiembre y estamos observando que hay un gran consumo de esta fruta. En el mes de octubre empezaremos con la variedad Mollar.

VF. ¿Cuál es la superficie y producción que se baraja para este año?

SB. Cambayas tiene una superficie de unas 500 hectáreas con unas siete toneladas de producción de granada Mollar.

VF. ¿Cómo se prevé la calidad de los frutos?

SB. Respecto a la calidad de los frutos, como bien ocurre también en otras frutas, tenemos problemas de plagas, ya que no existen materias autorizadas para poder controlarlas. No dejan de aparecer nuevas como el trips sudafricano (*Scirtothrips aurantii*) y la granada Mollar es de las frutas en las que más está incidiendo.

VF. Y esta incidencia del trips está afectando a la comercialización...

SB. Pensamos que vamos a tener bastante incidencia de esta plaga. Los defectos en la piel que provoca el trips siempre afectan a la comercialización y a las ventas, ya que el consumidor busca frutas sin daños de piel, no piensa que el interior de la fruta

pueda estar igual de bueno con defectos de piel o sin ellos. Y reitero, no disponemos de materias autorizadas para su control, y esto es un problema.

VF. La sequía y las altas temperaturas afectan también a la granada, ¿en qué medida ha supuesto un problema en esta campaña?

SB. La sequía y las altas temperaturas afectan al crecimiento del árbol y sobre todo a la piel de las granadas y ello supone que no se puedan comercializar. Cada año que pasa este problema es todavía mayor.

VF. La falta de mano de obra y el relevo generacional es otra de las problemáticas del sector, ¿hay esperanzas de que mejore esta situación?



Susi Bonet explica que comercializar bajo el sello de la Denominación de Origen Protegida ofrece numerosas ventajas y beneficios para Cambayas. / ALBA CAMPOS

SB. La falta de mano de obra es relativa. En esta última campaña sí que hubo escasez. Las trabas con las que se encuentran los agricultores son muchas: no poder controlar las plagas por las rígidas normas fitosanitarias en Europa y como consecuencia perder sus cosechas; el exceso burocrático; el aumento de los costes de producción, etc. Todo ello ha provocado que muchos agricultores se hayan retirado y hayan abandonado sus cultivos. Sin embargo, lo que observamos desde mediados de este año es que ya no existe esa falta de mano de obra, sino todo lo contrario, existe mucha más oferta, aunque sigue faltando el relevo generacional.

VF. Respecto a la inflación y el aumento de costes, ¿se ha notado mucho en la producción de granada?

SB. El elevado aumento de costes está afectando a nuestro sector, igual que a todos los demás, pero en concreto en la granada este problema se ha sumado a la aparición de nuevas plagas. Además, hay que añadir otra tra-

ba: el aumento de costes de producción no se puede trasladar al consumidor. Hoy en día cultivar granada Mollar no es rentable para el agricultor.

VF. ¿Cómo cree que se encontrará este año la demanda/oferta de granada?

SB. Este año debido a la falta de calidad pienso que habrá más demanda que oferta.

VF. ¿Por qué diría que la Granada Mollar de Elche es un excelente producto? ¿Cuáles son sus beneficios?

SB. La Granada Mollar tiene un color y sabor especial, por su dulzor y grano con semilla blanda.

VF. ¿En qué medida es beneficioso ampararse bajo la Denominación de Origen Granada Mollar de Elche? ¿Qué ventajas aporta a Cambayas?

SB. La DOP es una garantía de calidad que tiene que cumplir quien esté al amparo de cualquier DOP. El consumidor sabe que el sello aporta una seguridad y calidad. Comercializar bajo ese sello ofrece numerosas ventajas y beneficios para Cambayas.



Cambayas COOP. V.

Producción propia de granadas

Nuestras variedades:

Acco • Valenciana • Mollar • Wonderful

Y también en ecológico!!!

Baya Baja, 2 - 40 • 03292 ELCHE (Alicante) SPAIN • Tel.: (34) 966 637 488 • Fax: (34) 966 637 292

Web: www.cambayas.com

Agrocotizaciones

MERCADOS NACIONALES

Mercalicante

Información de precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, referidos a la semana del 26 de agosto al 1 de septiembre de 2024, ofertados en el Mercado Central de Abastecimiento de Alicante. Últimos precios recibidos.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Hass	2,18
Otras Variedades	0,96
Chirimoya Otras Variedades	2,78
Ciuela Golden Japan y Songold	1,25
Otras Variedades	1,45
Reina Claudia	3,00
Santa Rosa	1,10
Red Beauty	1,25
Coco Otras Variedades	1,00
En Seco	1,00
Dátil Medjoul	9,80
Deglet Nour	3,09
Frambuesa Otoño	2,04
Granada Mollar Elche	1,47
Otras Variedades	2,00
Higo Chumbo	2,22
Verdal	2,75
Otras Variedades	3,50
Kiwi Pulpa Verde	4,05
Kiwigold	4,30
Otras Variedades	4,83
Lima Mejicana	2,00
Otras Variedades	2,00
Limón Verna	0,42
Fino o Primafiori	1,00
Rodrejo	0,75
Mandarina Otras Variedades	2,18
Clemenlate	2,12
Manga Otras Variedades	2,18
Mango Tommy Atkins	2,26
Otras Variedades	1,85
Manzana Golden	1,25
Fuji	1,06
Royal Gala	1,80
Pink Lady	2,20
Granny Smith	1,78
Starking o Similares	1,75
Otras Variedades	1,20
Maracuyá	3,29
Melocotón Baby Gold	0,79
Calanda	2,03
Royal Glory	1,76
Otras Variedades	2,40
Melón Piel de Sapo	0,76
Otras Variedades	1,00
Galia	0,95
Naranja Navelina	0,50
Valencia Late	1,30
Otras Variedades	1,30
Lane Late	0,86
Navel Late	1,46
Nectarina Carne Blanca	1,60
Carne Amarilla	1,90
Otras Variedades	1,37
Nuez	4,00
Papaya o Papayón	2,40
Papaya Grupo Solo y Sunrise	2,54
Paraguay UFO 4	1,76
Otras Variedades	1,72
Pera Conferencia	1,52
Ercolini / Moretini	2,00
Otras Variedades	1,35
Agua o Blanquilla	1,90
Limonera	1,50
Pitaya Otras Variedades	5,00
Roja	5,77
Piña Golden Sweet	1,35
Otras Variedades	1,82
Plátano Americano	1,10
De Canarias 1ª	1,30
De Canarias 2ª	0,67
Macho	1,10
Otras Variedades	1,20
Pomelo Rojo	1,20
Otras Variedades	1,20
Resto de Frutas	1,90
Sandía Sin Semilla	1,00
Con Semilla	1,06
Otras Variedades	0,65

Uva Sin Semilla Blanca	2,17
Blanca Otras Variedades	4,00
Italia o Ideal	2,08
Red Globe	1,50
Victoria	1,38
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga Hojas Lisas	0,60
Hojas Rizadas Lyon	0,90
Otras Variedades	1,10
Ajo Blanco	4,30
Morada	3,50
Tierno o Ajete	3,77
Otras Variedades	1,01
Alcachofa Blanca de Tudela	3,70
Apio Verde	0,70
Apionabo	0,90
Berenjena Morada	2,50
Otras Variedades	0,50
Boniato o Batata	0,80
Brocoli o Brócoli o Brecol	1,50
Calabacín Verde	0,79
Otras Variedades	0,65
Blanco	1,00
Calabaza De Verano	0,70
Otras Variedades	0,93
De Invierno	0,80
Cardo	0,20
Cebolla Tierna	0,80
Grano de Oro	0,89
Reca o Similares	0,55
Blanca Dulce Fuentes de Ebro	1,39
Babosa	0,40
Francesa o Echalote	1,32
Otras Variedades	0,37
Morada	1,35
Chirivía	0,90
Col de Hojas Lisas	0,40
Repollo de Hojas Rizadas	0,70
Coliflor	2,00
Endivia	1,90
Escarola Otras Variedades	0,95
Espárrago Verde o Triguero	2,20
Otras Variedades	1,83
Espinaca	0,50
Jengibre	2,30
Judía Verde Perona	0,40
Verde Fina	5,53
Lechuga Cogollo	0,80
Hoja de Roble	1,20
Iceberg	1,50
Royal Glory	2,10
Lollo Rosso	1,00
Otras Variedades	1,30
Maíz o Millo	0,85
Nabo	0,30
Pepino Corto o tipo Español	1,0
Otras Variedades	0,96
Alpicoz	1,46
Perejil	0,70
Pimiento Rojo Lamuyo	1,55
Otras Variedades	2,10
Verde Italiano	1,50
Verde Padrón	2,45
Rojo California	0,80
Puerro	0,30
Rábano y Rabanilla	0,40
Remolacha Común o Roja	0,90
Resto de Hortalizas	1,00
Seta Champiñón	2,70
Girgola o Chopo	4,07
Otras Variedades	4,31
Tomate Otras Variedades	1,94
Liso Rojo Rama	1,02
Liso Rojo Daniela /Royesta	1,25
Asurcado Verde Raf.	2,00
Cherry	2,32
Liso Rojo Pera	0,57
Liso Verde Rambo	0,60
Muchamiel	1,50
Redondo Colombiano	2,50
Yuca o Mandioca o Tapioca	1,50
Zanahoria Nantesa	0,70
PATATAS	Euros/kg
Blanca Ágata Confecc	0,95
Blanca Agría Confecc	0,96
Blanca Agría Granel	0,97
Blanca Claustar o Primor Confecc	2,70
Blanca Monalisa Granel	0,93

Blanca Otras Vairedades Confecc	0,90
Blanca Otras Variedades Granel	1,50
Blanca Spunta Granel	1,40
Otras Variedades Granel	1,50
Roja Otras Variedades Confecc	1,06

Mercabarna

Información de los precios dominantes de frutas y hortalizas, del 5 de setembre 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	6,00
Cocos	0,80
Membrillo	1,20
Dátiles	3,50
Feijoa	8,00
Higo	3,55
Higos Chumbos	2,50
Frambuesa	1,00
Grosellas	10,00
Kiwis	3,50
Lichis	4,50
Lima	3,00
Limón	1,60
Fresa	2,00
Fresón	3,00
Granada	2,00
Mandarina Clementina	0,90
Satsuma	1,00
Otras	1,80
Mangos	2,50
Maracuyá	6,00
Melón Galia	1,15
Amarillo	0,90
Piel de Sapo	1,10
Otros	1,00
Moras	15,00
Nashi	2,10
Nectarina Blanca	1,30
Amarilla	1,50
Romana	3,50
Nueces	3,00
Olivas	1,80
Papayas	3,50
Pera Blanquilla	1,00
Verano	1,20
Invierno	1,40
Temprana	1,00
Piña	1,40
Pitahaya	6,00
Plátanos Canario	1,30
Importación	1,00
Manzana Bicolor	1,20
Amarilla	0,85
Verde	1,70
Roja	1,50
Otras	1,35
Melocotón Amarillo	2,00
Rojo Pulpa Blanca	1,40
Rojo Pulpa Amarilla	1,40
Ciuela	2,05
Uva Blanca	1,60
Negra	1,40
Rambután	11,50
Sandía con semilla	0,30
Sin semilla	0,70
Naranja	1,00
Chirimoya	3,00
Otras Frutas	0,90
HORTALIZAS	Euros/kg
Berenjena Larga	1,20
Redonda	1,40
Ajo Seco	4,00
Tierno	0,80
Apio	0,65
Acelgas	0,90
Batata	0,70
Borraja	1,00

Brócoli	0,70
Brécol	1,20
Calçots	0,08
Calabaza	0,70
Calabacín	0,65
Cardo	1,00
Alcachofa	1,00
Cebolla Seca	0,35
Figueras	1,10
Tierna	0,65
Pepino	0,90
Col Repollo	1,50
Bruselas	1,30
Lombarda	0,50
China	0,70
Coliflor	1,20
Berros	1,50
Lechuga Iceberg	0,55
Larga	0,70
Otras	0,70
Endivia	1,10
Escarola	0,75
Espárragos Blancos	10,00
Verdes	0,20
Espinaca	0,70
Haba	1,20
Hinojo	1,00
Perejil	0,55
Judía Bobi	3,55
Perona	6,05
Fina	2,00
Otras	3,50
Nabo	0,80
Zanahoria	0,70
Patata Blanca	0,85
Temprana	0,85
Roja	0,85
Pimiento Lamuyo	1,60
Verde	0,90
Rojo	1,80
Guisante	3,00
Puerro	1,15
Rábano	0,35
Remolacha	0,70
Tomate Maduro	0,70
Verde	0,80
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 26 de agosto al 1 de septiembre de 2024. Información facilitada por Mercacórdoba.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacates	3,63
Chirimoya	3,35
Ciuela	1,77
Dátil	7,57
Fresa / Fresón	4,50
Granada	3,03
Higo Fresco	3,88
Kiwi / Zespri	4,00
Lima	2,83
Limón	1,55
Mandarina Clementina / Fortuna /	
Nadorcott	2,40
Mango	2,96
Manzanas O.V.	2,43
Golden / Onzal Gold / Venosta	1,37
Royal Gala / Cardinale	1,45
Starking / Red Chief / Gloster /	
Fuji / Braeburn / Pink Kiss	1,95
Pink Lady	2,63
Granny Smith	1,93
Melocotón Baby Gool	2,24
Melón / Galia / Coca	0,66
Membrillo	1,65
Naranja Navel	1,55

Navel Late / Nanelate / Lanelate	1,55
Valencia Late / Miaknight	1,12
Nectarina	1,61
Nuez	7,94
Papaya	4,20
Paraguay	1,84
Pera Conferencia / Decana	1,68
Ercolini / Etrusca	1,71
Blanquilla o Agua	1,78
Limonera	1,81
O. V. / General Lecler / Nashi /	
Piña	1,61
Plátano	0,90
Banana	0,74
Pomelo / Rubi Start	1,25
Sandía	0,77
Uva	2,34
Otros Frutos Secos	9,58
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga	1,00
Ajo Seco	3,56
Alcachofa	1,80
Apio	1,34
Berenjena	1,30
Brócoli / Brecol	3,05
Boniato / Batata	1,30
Calabacín	0,95
Calabaza / Marrueco	0,82
Cebolla / Chalota	0,68
Cebolleta	0,84
Champiñón	2,48
Col Repollo	0,90
Coliflor / Romanescu	1,34
Espárrago Verde	6,00
Espinaca	2,78
Judía Fina	4,65
Perona / Elda / Sabinal / Emerite	3,03
Boby / Kora / Striki	2,96
Lechuga O.V.	0,80
Cogollo	1,90
Iceberg	0,84
Maíz	2,35
Pepino	0,84
Perejil	1,63
Pimiento Verde	1,02
Rojo Asar	1,36
Puerro	1,58
Remolacha	1,83
Seta	4,87
Tomate O.V.	0,96
Cherry	2,21
Daniela	0,87
Zanahoria	1,01
Hierbabuena	2,80
PATATAS	Euros/kg
Nueva o Temprana	0,98
Añeja	0,78

Mercalaspalmas

Precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, del 2 al 6 de septiembre de 2024, en el Mercado Central de Abastecimiento de Las Palmas.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Hass	8,55
Fuerte	5,25
Otras Variedades	5,45
Albaricoque Moniqui	2,25
Almendra	1,50
Carambola	2,20
Chirimoya Otras Variedades	4,95
Ciuela Otras Familia Black	1,61
Golden Japan y Songold	1,75
Santa Rosa	1,60
Reina Claudia	1,60
Coco Otras Variedades	1,15
Dátil Deglet Nou	4,45
Fresa	11,95
Fresón Otras Variedades	9,95
Granada Otras Variedades	3,45
Guayaba Otras Variedades	3,45
Higo Chumbo	3,45
Verdal	2,95
Seco	3,45
Kiwi Kiwigold	5,95
Pulpa Verde	4,20
Limón Fino o Primafiori	1,22
Otras Variedades	1,24

MERCADOS NACIONALES

Verna	1,24
Mandarina Clemenlate	2,05
Clemenvilla o Nova	2,11
Ortanique	2,50
Clemenule	2,05
Manga Kent	3,45
Mango Tommy Atkins	1,75
Manzanas Fuji	2,25
Golden	1,88
Granny Smith	1,75
Otras Variedades	2,45
Royal Gala	2,05
Starking o Similares	2,20
Melocotón Merryll y Elegant Lady	1,75
Baby Gold	2,15
Melón Otras Variedades	1,45
Galia	1,35
Piel de Sapo	1,35
Naranja Valencia Late	1,15
Navelina	1,15
Valencia Late	1,15
Otras Variedades	1,15
Nectarina Carne Blanca	1,85
Carne Amarilla	1,85
Nuez	4,15
Papaya Grupo Solo y Sunrise	1,45
Papayón (2-3 kg/ud)	1,30
Paraguay OTRAS Variedades	1,75
Pera Conferencia	1,85
Ercolini / Morettini	2,09
Limonera	1,90
Otras Variedades	1,60
Piña Golden Sweet	8,20
Plátanos Canarias Primera	0,96
Canarias Segunda	0,85
Extra	1,45
Pomelo Rojo	1,45
Sandía Sin Semilla	1,05
Con Semilla	1,05
Uva Red Globe	2,20
Blanca Otras Variedades	2,95
Negra Otras Variedades	2,43
Resto de frutas	1,30
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga de Hojas Rizadas Lyon	2,75
Ajo Tierno o Ajete	5,50
Blanco	4,35
Alcachofa Blanca de Tudela	1,95
Apio Verde	1,80
Apionabo	2,95
Berenjena Morada	1,29
Berros	2,14
Boniato o Batata	1,81
Brócoli, Brecol o Brócoli	4,40
Calabacín Blanco	1,50
Verde	0,55
Calabaza De Verano	0,94
Cebolla Grano Oro o Valenciana	1,17
Morada	1,55
Recas o Similares	0,85
Tierna	0,95
Col China o Pekinensis	1,75
De Bruselas	3,95
Lombarda o Repollo Rojo	0,90
Repollo Hojas Rizadas	0,90
Coliflor	2,97
Endivia	1,15
Escarola Rizada o Frisée	0,95
Espárrago Verde o Triguero	2,35
Espinacas	0,18
Guindilla Verde	3,50
Roja	2,50
Hinojo	2,45
Judía Verde Boby	5,20
Verde Otras Variedades	6,17
Verde Elda	5,95
Lechuga Otras Variedades	0,30
Romana	0,55
Maíz o Millo	0,85
Pepino Largo o Tipo Holandés	1,25
Corto o Tipo Español	1,60
Perejil	0,15
Pimiento Amarillo, tipo California	2,35
Rojo Lamuyo	1,76
Verde Italiano	1,56
Verde Padrón	3,03
Otras Variedades	1,41
Puerro	1,75
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	1,56
Liso Rojo Canario	0,85
Otras Variedades	0,75
Zanahoria o Carlota Nantesa	1,95
Jengibre	2,25
Ñame o Yame	4,55
Yuca o Mandioca o Tapioca	2,20
Hortalizas IV Gama	5,50

Resto Hortalizas	0,80
PATATAS (Granel)	Euros/kg
Blanca, Otras Variedades	1,45
Otras Variedades	1,55
Roja Otras Variedades	1,45
Blanca Spunta	1,85

Mercofraga

Precios diarios del Mercado de fruta de MercoFraga, mercado en origen de productos agrarios, cuya área de influencia está compuesta por las comarcas del Bajo Cinca, La Litera, Los Monegros y el Bajo Aragón. Precios de 4 de septiembre de 2024.

FRUTAS y HORTALIZAS	Euros/kg
Ciruela Sn Gold	1,00
Higos	1,50
Manzana Golden Delicious	0,60
Jeromine	0,60
Royal Gala	0,60
Golden Supreme	0,60
Melocotón l'Escola	0,20
Merryll	1,30
Juanito	1,30
Nectarina Netix 35	1,00
Rec Gim	0,80
Paraguay 7-89	0,80
Pera Blanquilla	0,60
Ercolini	0,90
Tomate	1,50

Mercamurcia

Precios correspondientes al mercado de frutas y hortalizas, del 2 de septiembre de 2024. Información facilitada por Mercados Centrales de Abastecimiento de Murcia S.A.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Fuerte	2,80
Hass	2,40
Otras Variedades	2,20
Chirimoya otras Variedades	1,60
Ciruela Golden Japan y Songold	1,50
Santa Rosa	1,30
Angelino	1,40
Otras Variedades	1,50
Coco en Seco	0,90
Dátil Otras Variedades	3,50
Deglet Nour	4,00
Medjool	8,00
Fisalis Golden Berry	4,00
Amarillo Enano	4,20
Fresón Otras Variedades	8,00
Granada Mollar de Elche	4,50
Guayaba Otras Variedades	6,00
Higo Chumbo	3,50
Verdal	3,80
Otras Variedades	2,60
Kiwi Pulpa Verde	3,00
Otras Variedades	2,60
Lima Mejicana	2,80
Limón Otras Variedades	2,50
Verna	0,70
Mandarina Otras Variedades	2,25
Mango Haden	3,25
Otras Variedades	2,25
Tommy Atkins	2,80
Manzana Golden	1,10
Starking o Similares	1,10
Granny Smith	1,60
Royal Gala	1,65
Fuji	1,60
Pink Lady	2,15
Melocotón Otras Variedades	2,25
Baby Gold	2,25
Royal Glory	1,80
Andross	1,75
Melón Piel de Sapo	0,80
Naranja Valencia Late	0,90
Navel	1,20
Navel Late	0,90
Lane Late	1,20
Otras Variedades	1,00
Nectarina Otras Variedades	1,30
Papaya Otras Variedades	2,40
Solo y Snrise	2,40
Papayón	2,60
Paraguay Otras Variedades	1,50
Pera Ercolini / Morettini	1,50
Agua o Blanquilla	1,25
Conferencia	1,30
Piña Otras Variedades	1,00
Africana	1,20
Golden Sweet	1,30
Pitahaya Roja	3,50
Otras Variedades	4,00
Plátano de Canarias Extra	1,00
Canarias 1ª	0,90
Canarias 2ª	0,75
Macho	2,00
Americano o Banana	0,80
Pomelo rojo	1,20

Sandía Sin Semillas	0,50
Con Semillas	0,40
Uva Sin Semilla Negra	1,15
Sin Semilla Blanca	1,50
Tamarindo	3,00
Resto de Frutas	3,50
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga Hojas Lisas, Verde	0,90
Ajo Blanco	3,90
Tierno o Ajete	5,50
Morado	3,40
Otras Variedades	3,90
Alcachofa Blanca de Tudela	5,00
Violeta	5,00
Otras Variedades	4,50
Apio Verde	0,95
Amarillento	1,00
Berenjena Morada	1,75
Otras Variedades	1,70
Boniato o Batata	1,70
Brócoli o Brecol	3,00
Calabacín Verde	1,00
Blanco	1,20
Calabaza de Verano	0,85
De Invierno	2,00
Otras Variedades	0,95
Cebolla Grano de Oro o Valenciana	0,60
Babosa	0,45
Morada	0,80
Recas o Similares	1,50
Blanca Dulce de Ebro	1,50
Francesa o Echalote	1,50
Cebolleta o Tierna	0,95
Chirivía	1,40
Col Repollo Hojas Rizadas	1,30
Lombarda o Repollo Rojo	1,40
Coliflor	2,25
Endivia	3,00
Escarola Rizada o Frisée	1,30
Lisa	1,30
Espárrago Verde o Triguero	3,00
Espinaca	1,30
Guindilla Verde	1,70
Roja	1,80
Judía Verde Fina	4,00
Verde Boby	4,00
Verde Perona	3,25
Otras Variedades	3,80
Laurel	1,00
Lechuga Romana	0,55
Iceberg	0,65
Cogollo	1,30
Hoja de Roble	1,40
Lollo Rosso	1,50
Otras Variedades	0,25
Nabo	1,20
Pepino Corto o Tipo Español	0,85
Perejil	1,40
Pimiento Verde Italiano	1,25
Rojo Lamuyo	1,50
Amarillo Tipo California	1,20
Verde Cristal	1,35
Rojo California	1,40
Verde Padrón	3,00
Puerro	0,95
Rábano y Rabanilla	1,50
Remolacha Común o Roja	0,80
Seta Champiñón	2,80
Girgola o Chopo	4,80
Hongo Shii-Take	4,25
Tomate Liso Rojo Daniela /	
Long Life / Royesta	0,85
Liso Rojo Rama	1,40
Liso Rojo Pera	1,20
Cherry	1,50
Liso Verde Rambo	1,00
Liso Rojo Tipo Canario	0,80
Liso Verde Mazarrón	1,00
Granada Zafarraya	1,10
Kumato	2,00
Muchamiel	2,50
Otras Variedades	1,10
Zanahoria en Rama	1,20
Nantesa	0,85
Otras Variedades	1,85
Jengibre	3,00
Ñame o Yame	1,70
Oca o Quimbombó	3,80
Tamarillo Otras Variedades	4,50
Yuca o Mandioca o Tapioca	2,00
Hortalizas IV Gama	4,00
PATATAS	Euros/kg
Liseta Confeccionada	0,85
Nueva	1,00
Blanca Spunta	0,85
Blanca Agría	0,75
Rojas Otras Variedades (Granel)	0,85
Granel: Saco industrial Úbeda o malla Rachel (s/ciente) de 15, 20 ó 25 kg. Envase retornable. Confeccionada: Lavada y embolsada en distintos formatos.	

Mercatenerife

Información de precios moda de frutas, hortalizas y patatas, del 2 al 9 de septiembre de 2024, facilitada por el mercado central de frutas y hortalizas de Tenerife.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacates Hass (local)	8,80
Fuerte (local)	8,50
Otros (local)	7,00
Albaricoques (no local)	2,00
Brevas (local)	5,00
Ciruelas Moradas (local)	2,50
Amarillas (local)	2,50
Amarillas (no local)	2,00
Cocos (no local)	0,90
Fresones (local)	6,50
Granadas (local)	2,50
Guanábana (local)	7,50
Higo Negro (local)	4,00
Otros (local)	4,50
Limón Común (local)	1,30
Primofiori (no local)	1,60
Verna (no local)	1,30
Mandarinas Otras (no local)	2,20
Manzanas Royal Gala (no local)	2,10
Golden (no local)	1,70
Otras (no local)	2,00
Otras (local)	1,50
Fuji (no local)	2,50
Reineta (local)	1,50
Melocotones Rojos (no local)	1,80
Melones Piel de Sapo (no local)	1,00
Piel de Sapo (local)	1,00
Galia (local)	1,80
Naranja Extra Pais (local)	1,00
Valencia Late (no local)	1,00
Nectarinas (no local)	1,80
Paraguayos (no local)	1,90
Peras Conference (no local)	1,60
Ercoline (no local)	1,80
Devoe (no local)	1,40
Otras (local)	1,80
Limoneras (local)	1,10
San Juan (local)	2,00
Lima (local)	3,00
(no local)	3,00
Piña Tropical (local)	3,70
Plátanos Extra (local)	1,60
Primera (local)	1,40
Segunda (local)	1,10
Pomelos (no local)	1,60
(local)	1,30
Sandías Negras (no local)	1,20
Negras (local)	0,80
Listada (no local)	1,15
Listada (local)	1,00
Uva Red Globe (no local)	2,60
Otras Blancas (no local)	2,50
Otras Blancas (local)	3,00
Otras Negras (local)	3,00
Papaya Cubana (local)	0,80
Híbrida (local)	0,80
Mangos (local)	3,00
Verde Padrón	3,50
(no local)	3,20
Kiwi (no local)	2,50
Kiwano (local)	2,50
Higos Picos (local)	1,50
Parchita (local)	3,50
Pitahaya Amarilla (local)	4,50
Roja (local)	3,50
Carambola (local)	4,50
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelgas (local)	0,45
Ajos Otros (no local)	4,30
Pais (local)	5,00
Albahaca (local)	7,50
Alcachofa (local)	4,00
Apio (local)	1,80
(no local)	2,00
Berenjenas Moradas (local)	0,90
Bubangos (local)	2,20
Calabacines (local)	0,90
(no local)	1,00
Zucchini (local)	1,20
Redondos (local)	1,10
Calabazas (no local)	1,00
(local)	0,60
Cebollas Cebolletas (local)	3,00
Blancas (no local)	0,50
Blancas (local)	0,60
Rojas (no local)	1,50
Rojas (local)	1,20
Coles Repollo (local)	1,20
Repollo (no local)	1,20
Lombarda (local)	1,00
China (local)	3,50
Coliflor (local)	2,80
Champiñón (no local)	3,10
Escarolas (local)	1,00
Espinacas (local)	3,80

Habichuelas Redondas (local)	4,00
Coco Planas (local)	3,30
Lechugas Batavia (local)	1,00
Batavia (no local)	1,20
Iceberg (local)	1,60
Hoja de Roble (local)	1,80
Lollo Rosso (local)	1,80
Nabos (local)	2,00
(local)	2,00
Colinabos (local)	1,60
Pepinos (local)	1,10
(no local)	1,50
Perejil (local)	4,55
Pimientos Verdes (local)	1,50
Rojo (local)	1,60
Tipo Padrón (local)	4,50
Amarillo (local)	1,70
Puerros (local)	1,80
(no local)	2,40
Rabanillas (local)	1,00
Rábanos (local)	2,00
Romero (local)	15,00
Rúcula (local)	5,60
Setas (no local)	6,00
Tomates Pera (local)	1,60
Salsa (local)	1,20
Salsa (no local)	1,40
Ensalada (local)	1,90
Ensalada (no local)	1,50
Cherry (local)	2,00
Tamarillo (local)	2,00
Tomillo (local)	7,50
Zanahorias Segunda (local)	1,40
Segunda (no local)	0,80
Primera (local)	2,00
Primera (no local)	2,20
Batatas Otras (local)	1,50
Blancas (local)	1,40
Lanzarote (no local)	1,70
Yema Huevo (local)	2,00
Pimientas Otras (local)	9,00
Palmeras Secas (local)	25,00
Palmera (local)	4,00
Berros (local)	2,20
Beterrada (local)	1,90
Cilantro (local)	4,90
Chayote (local)	0,70
Piña Millo Dulce (local)	2,10
(no local)	4,20
Ñames (local)	7,00
Jengibre (no local)	3,50
Pantanas (local)	1,50
Piña de Millo (local)	2,40
(no local)	2,70
Brecol (local)	4,30
Hierba Huerto (local)	5,25
PATATAS	Euros/kg
Patatas	
Otras Blancas (local)	1,30
Otras Blancas (no local)	1,70
Up To Date (local)	1,60
King Edward (no local)	1,50
Cara (local)	1,10
Cara (no local)	1,70
Rosada (local)	1,70
Negra (local)	4,50
Spunta (local)	1,10
Negra Oro (local)	5,00
Slaney (local)	1,30
Red Cara / Druid (local)	1,30
Colorada Baga (local)	8,00
Galáctica (local)	1,20
Rooster (local)	1,50

Generalitat Catalunya

Evolución semanal de precios medios ponderados, sectoriales de referencia de frutas y hortalizas de la semana 35, del 26 de agosto al 1 de septiembre de 2024, respectivamente, ofrecidos por el Observatorio Agroalimentario de Precios. Gabinete Técnico-DARP.

HORTALIZAS	Euros/Kg
Tarragona	
Acelga	0,41
Calabacín	0,40
Puerro	0,79
Tomate	0,50
El Llobregat	
Acelga	0,90
Calabacín	0,50
Pepino	0,80
Judía Tierna Perona	2,00
El Maresme	
Acelga	1,10
Calabacín	0,80
Pepino	1,10
Col de Hoja Lisa	0,80
Espinaca	1,75
Judía Tierna Perona	6,50
Puerro	1,50
FRUTAS	Euros/Kg

MERCADOS NACIONALES

Comunidad Valenciana

Precios agrarios concertados durante la semana 35, del 26 de agosto al 1 de septiembre de 2024, facilitado por la Conselleria de Agricultura, Ganadería y Pesca.

CÍTRICOS	Euros/Kg	Zona
<i>(Kg/árbol, cotización más frecuente)</i>		
SATSUMAS		
Clausellina / Okitsu	0,23-0,28	Valencia
Clausellina / Okitsu	0,25-0,31	L. Valencia
Owari	0,24-0,33	Alicante
Owari	0,22-0,29	L. Valencia
CLEMENTINAS		
Arrufatina	0,45-0,50	Castellón
Arrufatina	0,42	Valencia
Arrufatina	0,35-0,48	L. Valencia
Clemenules	0,39-0,40	Alicante
Clemenules	0,40-0,45	Castellón
Clemenules	0,35-0,48	L. Valencia
Esbal	0,45-0,50	Castellón
Marisol	0,33-0,38	Alicante
Marisol	0,40-0,45	Castellón
Marisol	0,32-0,35	Valencia
Marisol	0,30-0,40	L. Valencia
Miuro	0,50-0,60	Castellón
Oronules	0,50-0,60	Castellón
Oronules	0,50-0,70	L. Valencia
NARANJA		
Navelina	0,26-0,33	Alicante
Navelina	0,21-0,25	Valencia

Navelina	0,22-0,36	L. Valencia
LIMÓN		
Limón Fino Rodrejo	0,30-0,40	Alicante
FRUTAS		
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
Higo Negro	0,95-1,04	Alicante
Manzana Gala	0,90	Alicante
Uva de Mesa		
D María	0,68-0,80	Alicante
Mosacatel Romano	1,00	Alicante
Red Globe	0,65-0,75	Alicante
HORTALIZAS		
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
Ajo		
Puerro	0,73	Alicante
Apio		
Verde	0,46	Alicante
Berenjena		
Rayada	0,22-0,56	Alicante
Rayada	0,53-0,70	Valencia
Negra	0,60-0,70	Castellón
Negra	0,44-0,62	Valencia
Boniato Blanco	0,94	Alicante
Rojo	0,84-0,86	Alicante
Calabacín	0,50-0,55	Alicante

Calabacín	0,53	Castellón
Calabaza		
Tipo Cacahuete	0,32-0,65	Alicante
Tipo Cacahuete	0,38-0,42	Castellón
Redonda	1,06-1,28	Castellón
Col		
Repollo Hoja Lisa	0,33	Alicante
Repollo Hoja Lisa	0,28	Castellón
Repollo Hoja Rizada	0,38-0,50	Castellón
Lechuga		
Romana	0,27-0,39	Castellón
Trocadero	0,38-0,69	Castellón
Maravilla	0,30-0,55	Castellón
Patata		
Blanca	0,86	Alicante
Pepino		
Blanco	0,63-0,90	Alicante
Blanco	1,02-1,06	Castellón
Pimiento		
Lamuyo Verde	0,62-0,70	Valencia
Lamuyo Rojo	0,68-1,20	Castellón
Lamuyo Rojo	0,79-0,88	Valencia
Dulce Italiano	0,26-0,56	Alicante
Dulce Italiano	0,51-0,80	Castellón
Dulce Italiano	0,44-0,62	Valencia

Tomate		
Acostillado	1,03-1,67	Alicante
Redondo Liso	0,69	Alicante
Redondo Liso	0,68-0,77	Castellón
Redondo Liso	0,97-1,06	Valencia
Pera	0,68	Castellón
Pera	0,44-0,53	Valencia
Zanahoria	0,28	Alicante
FRUTOS SECOS		
<i>(Entrada descascaradora. Kilo grano s/rendimiento. Cotización más frecuente)</i>		
ALMENDRAS		
Comuna	3,60	Alicante
Comuna	3,53-4,00	Castellón
Largueta	3,50-3,90	Alicante
Marcona	4,30-5,50	Alicante
Marcona	5,20	Castellón
Plantea	3,60	Alicante
INDUSTRIALES		
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
ACEITE		
Oliva Lampante >2°	4,50-6,20	Castellón
Oliva Virgen 0,8°-2°	6,90-7,00	Castellón
Oliva Virgen Extra	7,10-7,15	Castellón
Garrafa Entera	S/C	

Mercolleida

Pera Blanquilla 58+	0,80
Limón 60+	0,73
Melocotón Amarillo A	0,85
Amarillo B	0,70
Plano A	0,93
Plano B	0,73
Nectarina Amarilla A	0,83
Amarilla B	0,70

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

Lonja de Barcelona

Precios de los cereales, frutos secos y las legumbres, en la Lonja de Barcelona del día 3 de septiembre de 2024. Información facilitada por EFEAGRO.

CEREALES	Euros/Tm
ALFALFA	
Harina de Alfalfa	175,00
CEBADA	
Importación	205,00
Nacional P.E. (62-64)	210,00
CENTENO	
Centeno	S/C
COLZA	
Importación 34/36%	302,00
GARROFA	
Harina	310,00
Troceada	336,00
REMOLACHA	
Pulpa de Remolacha	220,00
GIRASOL	
Importación 34%	264,00
Semillas de Girasol	400,00
Importación 28/3	195,00
MAÍZ	
DDGs de	
Maíz Importación	244,00
Importación	208,00
Importación CE	220,00
MIJO	
Importación	380,00
SOJA	
Harina	
Soja Import. 47%	403,00
Harina	
Soja Nacional 47%	404,00
Aceite Crudo de Soja	920,00
Salvados de Soja	193,00
SORGO	
Importación	S/C
TRIGO NACIONAL	
Salvado de Trigos Finos	165,00
Forrajero	221,00
Panificable,	
mín. 11	231,00
Triticales	S/C
FRUTOS SECOS	
ALMENDRAS	
Común 14 mm	6.700,00
Largueta 12/13 mm	6.655,00
Largueta 13/14 mm	7.905,00
Marcona 14/16 mm	11.000,00
Marcona 16 mm	11.900,00
AVELLANA	
Negreta	
en grano	7.300,00
PIÑÓN	
Castilla	44.000,00
Cataluña	43.500,00

LEGUMBRES

Euros/Tm	
GUISANTE	
Forrajero	S/C
Forrajero	
Importación	S/C
ACEITE	
Palmiste	
Importación	193,00
Crudo	
de Palma	1.018,00

Lonja de Córdoba

Precios de la Mesa de Cereales de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 27 de agosto de 2024. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

CEREALES	Euros/Tm
TRIGO DURO	
Grupo 1	S/O
Grupo 2	S/O
Grupo 3	S/O
Grupo 4. A	S/O
Grupo 4. B	S/C
Grupo 4. C	S/C
TRIGO BLANDO	
Grupo 1	S/C
Grupo 2	S/C
Grupo 3	S/O
Grupo 4	S/O
Grupo 5	S/O
OTROS PRODUCTOS	
Tricale	192,00
Cebada	183,00
Avena	193,00
Maíz	S/O
Sorgo	S/O
Habas	300,00
Guisantes	430,00
Girasol Alto Oleico	405,00
Girasol	S/O
Colza	275,00

Próxima sesión 10 de septiembre de 2024.

Precios de la Mesa de Almendras de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 3 de septiembre de 2024. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

ALMENDRAS	Euros/Tm
Floración Tardía	
Monovarietal	4,15
Soleta	4,10
Belona	4,60
Guara	4,15
Antoñeta	4,25
Constantí	S/O
Comuna	
Tradicional	3,90
Ecológica	S/O

Próxima sesión 10 de septiembre de 2024.

Lonja de León

Información de precios agrarios orientativos, en almacén, del día 4 de septiembre de 2024, fijado en la Lonja Agropecuaria de León.

CEREALES	Euros/Tm
TRIGO PIENSO	
Trigo Pienso	200,00
Cebada	183,00
Triticale	189,00
Centeno	169,00
Avena	179,00
Maíz	210,00
COLZA	

Colza Sostenible.....385,00

La necesidad de reposición en las explotaciones de vacuno de carne está desabasteciendo el sector del cebo y hace subir el precio de la carne de las hembras. Los efectos de la sequía del año pasado, con el consiguiente aumento del precio de los forrajes y los nulos pastos disponibles, hizo que muchos ganaderos tuviesen que llevar a matadero parte de su cabaña (hubo épocas en que incluso había lista de espera), a esto se unieron las bajas por la enfermedad EHE (Enfermedad Hemorrágica Epizootica). Por lo tanto, en estos momentos en los que los precios tanto de los pastos como de la carne han subido, al ganadero no le queda más remedio que las hembras nacidas en su explotación queden para madres, para así reponer su diezmada ganadería. Nueva subida de la alfalfa que sigue teniendo un precio competitivo respecto al resto de forrajes. En los mismos términos se han movido los lechazos ya que la poca oferta no compensa la demanda. Se puede consultar más información en nuestra página web www.lonjadedeleon.es

Lonja de Reus

Precios semanales de frutos secos, fijados hoy en la Lonja de Reus (Tarragona) del día 2 de septiembre de 2024. Información facilitada por EFEAGRO.

Frutos Secos	Euros/Kg
ALMENDRA	
Guara	3,90
Comuna Ecológica	4,65
Pelona	2,55
Belona	4,10
Constantí	3,90
Vairo	3,90
Lauranne	3,80
Común	3,55
Largueta	S/C
Marcona	S/C
PIÑÓN	
Alameda	44,00
Castilla	44,00
AVELLANA	
San	
Giovanni	S/C
Tonda	S/C
Negreta D.O.P.	S/C
Corriente	S/C
Negreta	S/C

Lonja de Segovia

Precios semanales de cereales, fijados en la Lonja de Segovia del día 5 de septiembre de 2024. Información facilitada por EFEAGRO.

Frutos Secos	Euros/Kg
ALFAFA	
Alfafa	150,00
AVENA	
Avena	180,00
CEBADA NACIONAL	
Cebada	183,00
CENTENO	
Centeno	172,00
COLZA	

Colza	385,00
GIRASOL	
Girasol	S/C
PAJA	
Paja	
Empacada	40,00
TRIGO	
Trigo Nacional	200,00

Lonja de Salamanca

Cotizaciones de las Mesas de Cereales y Ganada de la Lonja Agropecuaria de Salamanca del día 2 de septiembre de 2024. Información facilitada por la Diputación de Salamanca.

CEREALES	Euros/Tm
Trigo	
Blando	210,00
Cebada	
P. E. (+64)	191,00
Avena	188,00
Centeno	183,00
Tricale	200,00
Maíz (14°)	221,00
LEGUMINOSAS	
Guisantes	
Garbanzo	250,00
Pedrosillano	550,00
Lenteja	
Armuña	2.000,00
OLEAGINOSAS	
Girasol (9-2-44)	
Girasol (Alto Oleico)	S/C
Colza	S/C
FORRAJES	
Forraje Extra	S/C
Forraje de Primera	S/C
Alfafa	
Empacada	190,00
Veza (Henificada)	S/C
Paja Paquete Pequeño	S/C
Paja Paquete Grande	50,00

Lonja de Sevilla

Información de los precios agrarios de la Lonja de Sevilla de la sesión celebrada el día 3 de septiembre de 2024. Origen almacén agricultor con capacidad de carga rápida, buen acceso y balsa.

CEREALES	Euros/Tm
TRIGO BLANDO PANIFICABLE	
Grupo 1	S/O
Grupo 2	S/O
Grupo 3	218,00
Grupo 4	S/O
Grupo 5	210,00
Pienso Importación	210,00
TRIGO DURO	
Grupo 1	272,00
Grupo 2	255,00
Grupo 3	240,00
Grupo 4	228,00
Triticale	
Nacional	205,00
Importación	205,00
Avena	
Importación	214,00
Nacional	S/O
Cebada	
Igual y más de 64	198,00
Menos de 64	193,00
Importación Origen Puerto	198,00

Maíz		
Importación origen Puerto	208,00	
Nacional	S/O	
Habas		
Nacional	330,00	
Importación	S/O	
Guisantes		
Nacional	295,00	
Importación	S/O	
Girasol		
Alto oleico +80%	435,00	
Convencional	410,00	
Colza	S/O	

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

Próxima sesión el 17 de agosto de 2024.

La Rioja

Observatorio de precios agrarios, del 26 de agosto al 1 de septiembre de 2024, facilitados por Gobierno de La Rioja (Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

CEREALES	Euros/Tm
Trigo	
Media Fuerza	S/C
Trigo	
Pienso	S/C
Cebada	
Malta	S/C
Cebada Pienso	S/C
Maíz	S/C
Tricale	S/C
Agosto sigue ofreciendo una actividad comercial muy escasa, debido al poco interés vendedor, dados los precios actuales y el casi nulo interés comprador. Las harineras estudian su aprovisionamiento analizando la calidad de las diferentes partidas, mientras que la demanda para pienso sigue disponiendo de grano abundante y barato en los puertos. A pesar de ello, comienzan a conocerse los precios percibidos por los productores en sus primeras liquidaciones, que en el trigo se sitúan en torno a los 205 /t y en la cebada a los 185. En campo, las últimas y copiosas precipitaciones permiten que se avance en la preparación de la siembra de la colza, cuya fecha óptima en nuestra comunidad se sitúa entre el 10 y el 20 de septiembre. Además, estas lluvias serán también de gran ayuda para los girasoles de siembra tardía.	
PATATAS	
La cosecha que comenzó durante la segunda semana de agosto se desarrolla de forma lenta y pausada, por lo que todavía no se conocen los resultados definitivos sobre sus rendimientos o su calidad.	
CHAMPIÑÓN Y SETAS	
Champiñón	
Granel pie cortado	2,62
Bandeja pie cortado	2,88
Industria 1 Raíz	S/C
Industria 2 Pie cortado	S/C
Seta Ostra Granel	3,50
Ostra Bandeja	4,25
Shii-Take granel	5,00
En el comienzo de una nueva campaña de producción de champiñón, los precios se muestran estables en todas sus presentaciones. Una firmeza que se extiende también a	

MERCADOS NACIONALES

las setas, pleurotus y shii-take.

HORTALIZAS	Euros/Kg
Acelga	
Amarilla	0,90
Verde	0,60
Borrajá	1,20
Lechuga	
Rizada	4,00
Escarola	S/C
Cardo	S/C
Repollo	0,30
De Bruselas	S/C
Coliflor	S/C
Cebolleta	S/C
Brócoli	1,35
Romanescu	S/C
Alubia Verde Fresco	1,54
Verde Industria	170,40
Pocha	2,42
Calabacín	0,40
Tomate 1º	0,80
Tomate 2º	0,40
Tomata	1,00
Pera	0,30
Pepino Corto	0,60
Pimiento Verde Crsital	1,20
Verde Italiano	1,00

En el comienzo de la semana continuó el tiempo seco y con temperaturas elevadas, afectando de manera negativa a las hortalizas de temporada, una circunstancia que coincide con un momento de escasas producciones.

FRUTAS	Euros/Kg
GRUPO PERA	
Industria	0,09
Limonera 60+	0,90
Ercolina 50+	0,90
Blanquilla DOP	0,95
Moretini60+	0,90
GRUPO MANZANA	
Royal Gala 60+	S/C
Industria	S/C
Golden 70+	S/C
Fuji 70+	S/C
GRUPO MELOCOTÓN	
Rojo 70+	0,95
Amarillo 70+	0,95
Nectarina Amarilla 65+	0,70
Paraguay 70+	0,85
Industria	0,30
GRUPO CIRUELA	
Reina Claudia >38	2,20
FRUTOS SECOS	Euros/Kg
ALMENDRAS	
Común	0,62
Largueta	0,99
Marcona	1,18
Floración Tardía	1,16
Ecológica	1,20

Lonja de Valencia

Información de la Mesa de precios de Cítricos del Consulado de la Lonja de Valencia, de la sesión del día 2 de septiembre de 2024. Campaña 2024-2025.

GRUPO NARANJAS	Euros/Kg
SUBGRUPO NAVEL	
Navelina	0,29
Navel	Sin operaciones
Navel Lane Late	Sin operaciones
Navel Powell,	
Barnfield y Chislett	Sin operaciones
GRUPO SANGRE	
Sanguelini	Sin operaciones
GRUPO BLANCAS	
Salustiana	Sin operaciones
Barberina y Mid-night	Sin operaciones
Valencia Late	Sin operaciones
GRUPO MANDARINAS	Euros/Kg
GRUPO SATSUMAS	
Okitsu	0,28-0,31
Owari	0,25-0,29
GRUPO CLEMENTINAS	
Clemenrubí, Orogrós y Basol	0,53-0,65
Orunules	0,60-0,70
Marisol	0,35-0,40
Arrufatina	0,42-0,50
Clemenules y	
Orogrande	0,41-0,48
Hernandina	Sin operaciones
GRUPO HÍBRIDOS	
Clemenvilla	Sin operaciones
Tango	Sin operaciones
Nardocott	Sin operaciones
Ortanique	Sin operaciones
Orrí	Sin operaciones

Nota: La campaña 2024/2025 ha comenzado con interés por las clementinas extra tempranas y clemenules, y en el caso de las naranjas, por las navelinas.

Andalucía

Resumen informativo de la situación del estado de los cultivos, por grupos y provincias, facilitada por el Servicio de Estudios y Estadísticas de la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía. Datos del 22 de agosto al 1 de septiembre de 2024.

CEREALES

■ **De invierno:** Durante este periodo se han realizado trabajos de acopio y retirada de la paja y se alzan en algunas zonas las parcelas que estaban ocupadas por los cereales de invierno para que el suelo se meteorice y acumule las esperadas lluvias otoñales. En zonas, como en el **norte de Córdoba**, los rastrojos se han pastado por el ganado bovino y ovino quedando actualmente poca comida en los mismos. ■ **De primavera:** En la **zona arrocerá de Sevilla**, el estado fenológico ha venido evolucionando durante el mes de agosto desde el máximo ahijado y alargamiento del tallo hasta zurrón, preñez y espigado que es el estado fenológico dominante en la actualidad, aunque pueden verse parcelas de siembra más temprana en grano lechoso. El cultivo se desarrolla con normalidad aunque se aprecia cierta disparidad en la fenología entre las siembras más tempranas de la margen izquierda y las más tardías de la margen derecha. En la **comarca de La Vega (Granada)** se observan parcelas con los **maíces** madurando mazorcas en las parcelas más adelantadas. No presentan un tamaño excesivo, más bien pequeño y los rendimientos serán medio-bajos. Hay parcelas más tardías que se encuentran con los granos en fase de llenado, plantas todavía verdes.

LEGUMINOSAS

Cádiz: Los rendimientos en **guisantes** han sido de unos 1.000 kg/ha. Las **habas** han estado algo mejor alcanzando parcelas los 1.500 kg/ha. **Garbanzos del tipo Blanco lechoso** han dado rendimientos de unos 1.000 kg/ha, han sido medios. **Huelva:** La campaña del **garbanzo** ha sido aceptable con rendimientos medios superiores a otras campañas. Variedades del **tipo Blanco-lechoso** han obtenido rendimientos de unos 1.200 kg/ha y en los **Pedrosillanos** se han llegado hasta los 1.500 kg/ha. Las **habas** han dado rendimientos de unos 1.200 kg/ha. Los **guisantes** han dado los mismos kilos aproximadamente. En estos momentos se está levantando el terreno y realizando labores de cara a las próximas siembras de **cereales y leguminosas**.

CULTIVOS INDUSTRIALES

Se observan rendimientos muy dispares en el cultivo del **girasol**, en las principales zonas productoras el cultivo ha finalizado su siega. En la provincia de **Sevilla** se han obtenido rendimientos de en torno a los 1.000 kg/ha en secano y 3.000 kg/ha en regadío. En **Córdoba**, la recolección del **girasol** terminó a mediados de mes con rendimientos inferiores a los esperados tras las precipitaciones de primavera, sobre 1.000 kg/ha en secano y 1.500 kg/ha en regadío. La campaña en **Huelva** ha sido media con rendimientos que han oscilado sobre los 1.500 kg/ha para alto oleico y linoléico. Ha habido parcelas de menos de 1.000 kg y otras han llegado a 1.700-1.800 kg/ha. En **Jaén**, está finalizando la campaña de **girasol**, se han obtenido rendimientos inferiores a lo esperado. Las lluvias de primavera aliviaron algo la situación pero llegaron tarde. Rendimientos que oscilan de 500 kg/ha para las zonas más cortas y de 1.200-1.300 kg/ha para las mejores. La industria no ha cerrado aún la admisión de la campaña de recolección de la **remolacha azucarera**, todavía puede verse en la **Marisma de Sevilla** alguna parcela por cosechar. Los rendimientos en regadío han resultado este año en torno a los 80.000 kg/ha. El estado fenológico del **algodón** ha venido evolucionando en las principales zonas productoras desde cápsulas pequeñas hasta cápsulas grandes y primeras cápsulas abiertas. Se están dando los últimos riegos de la campaña en las parcelas más atrasadas donde hay disponibilidad de agua. En las parcelas más adelantadas ya se ha dejado de regar y se retirarán los equipos de riego. En el **tomate de industria**, en **Sevilla** está muy avanzada la campaña y se ha cosechado ya en torno al 80% de la superficie de **tomate de industria**. En el **pimiento para industria** se observa la maduración y recolección del fruto. El cultivo de la **albahaca** presente en la **zona de Antequera (Málaga)** en las últimas campañas con un número importante de hectáreas, se encuentra en fase de aparición del órgano floral y floración. Se observa un buen desarrollo vegetativo. En la **comarca Norte de Málaga** se observan parcelas de **cilantro** en recolección, con rendimientos medios. El cultivo se encuentra con buen desarrollo vegetativo, limpio de hierba. Se está regando por aspersión. En la **zona de Antequera (Málaga)** se observan parcelas de eneldo en recolección. Los rendimientos están siendo medios. Los riegos se están dando por aspersión.

CULTIVOS HORTÍCOLAS

■ **Protegidos: Almería:** La mayoría de los invernaderos aprovechan este periodo de máximas temperaturas para realizar la desinfección del suelo por solarización una vez que han terminado el cultivo anterior y como preparación del suelo para la próxima campaña. Pero en otros invernaderos ya ha comenzado el cultivo con las plantas recién trasplantadas. Se inicia una nueva campaña y las plantaciones están en su mayoría en las primeras fases de cultivo, produciéndose un periodo crítico para la viabilidad de las plantaciones. Se extreman las medidas de control de plagas dado que las condiciones son propicias para el desarrollo de los patógenos. Las jóvenes plantas pasan del semillero, en un entorno de ambiente muy controlado a los terrenos de asiento, con sus tejidos aún tiernos, pasando a condiciones ambientales extremas de humedad, calor y luminosidad que pueden producir daños por estrés hídrico, quemaduras en la vegetación y asfixia radicular. Todo ello son hechos que pueden facilitar el ataque de plagas y enfermedades que afectarán al buen desarrollo de la futura plantación. En **pimientos** han continuado los trasplantes de **pimiento California** y ha comenzado el trasplante de los **pimientos tipo Lamuyo**. Las plantaciones de **pimiento italiano** por lo general van más retrasadas. Las plantaciones más tempranas de mayo y junio comenzarán a recolectar los **tipo california** próximamente. En **tomate** se han comenzado los trasplantes en el mes de agosto, pero la mayoría de los invernaderos están finalizando la solarización del suelo y preparando los sistemas de riego, para recibir las nuevas plantaciones de invierno. En los invernaderos de **berenjena** se han realizado la mayoría de las plantaciones y se encuentran en las primeras fases de cultivo. En **pepino** se han realizado algunos trasplantes aunque la mayoría de los invernaderos se plantarán próximamente. En el **calabacín** en el mes de agosto aprovechan para la desinfección de suelo y las reparaciones tanto de la instalación de riego como de la estructura. En los semilleros este mes junto con el próximo, se desarrollará la mayor actividad de la campaña, como todos los años, con las siembras de casi todas las especies de hortalizas, mayoritariamente **pimientos, tomates, pepinos y berenjenas** para los cultivos de otoño-invierno. **Cádiz:** En la **comarca Costa Noroeste** se están recolectando **pimientos italianos** en los invernaderos con buenos rendimientos. Los **tapines** han tenido problemas de virosis y se han desperdiciado mucho producto con las plantas ya muy tocadas. Se están recogiendo **tomates tipo Pera** que se encuentran en maduración los más adelantados y verde en fase de engorde, los más tardíos. **Granada:** Los cultivos hortícolas de la **comarca de La Costa** se encuentran comenzando la plantación de **tomates tipo Cherrys**. En la preparación de suelo se incorpora turba del orden de 10 t/ha. Se están regando cada quince días. Se mantienen las hectáreas de cultivo bajo plástico, está prohibido crecer por la falta de disponibilidad de agua. En la **comarca de Alhama zona de Zafarraya** se observan invernaderos de **tomates** en recolección **Tipo Pera** y **Caniles** con buenos rendimientos. Hay algunos invernaderos en plena campaña. Se acaban de plantar **judías verdes**, que se encuentran con un tamaño de 50-100 mm. **Huelva:** Se están preparando las fincas para la plantación de la **fresa** en las próximas semanas. Se riega el terreno y se preparan los lomos de cara a la nueva campaña. No está habiendo problemas de agua a diferencia de otras campañas. En agosto se ha procedido a la plantación de la **frambuesa** de una nueva postura encontrándose en crecimiento vegetativo. Variedades como **Noelia** y **Adelita** están plantadas en suelo con aportes de turba antes de la plantación en dosis de 15 t/ha. En las plantaciones de **arándanos** de las **comarcas Condado Campiña** y **Condado Litoral**, se ha podado en el mes de junio-julio. Se han regado durante el verano, sobre 30 minutos diarios con aportes de abonos y correctores. En estas semanas los plásticos se han recogido. ■ **Al aire libre: Almería:** La campaña de la **sandía** se está alargando en algunas parcelas. Se recogen **sandías negras** y **rayadas** sin pepitas mayormente. Los **melones amarillos tipo canario** están dando buenos ren-

dimientos. Ha sido en general una campaña con baja incidencia de plagas y enfermedades. Se han iniciado las plantaciones de **brócoli** en la **comarca del Bajo Alanzora. Cádiz:** Se están cosechando **boniatos** en la provincia con buenos rendimientos. Predominan las variedades **Covington** y **Beauregard**. Hay parcelas que se encuentran en fase de engorde de la raíz. Se están plantando **puerros** en las arenas de **La Algáida**, regadas por aspersión. Los más adelantados se encuentran con un tamaño de 15-20 cm de altura. La plantación de **nabos martillo** ha comenzado, se observan plántulas comenzando su desarrollo con un par de dedos de altura. **Córdoba:** La campaña de **cebollas tardías** ha sido muy desfavorable en cuanto a la comercialización, ya que los precios ofrecidos al agricultor han sido tan bajos que no compensaba los gastos de recolección y mucha superficie no se ha recogido y directamente se ha dado un pase de grada, en algunos casos puntuales el ganado las ha aprovechado a diente en campo. **Granada:** En la **comarca de la Vega, zona de Loja**, se observan parcelas de **tomate** plantadas en mayo al aire libre con densidades de 1 planta/m². La **variedad Anairis** es de las más empleadas. En la **comarca de Alhama**, se observan parcelas de **tomates pera** y **Daniela** con cañas que se están recogiendo. Hay parcelas de **tomates Cherrys** pera con buenas producciones en **zonas de Zafarraya y Llanos del Marques**. Hay **sandías** al aire libre rayadas con rendimientos elevados y un buen ritmo de cogida. Plantas sanas sin problemas relevantes. Se observan parcelas de **pimientos Lamuyos** tanto **verdes** como **Rojos** en recolección en zonas de **Ventas de Zafarraya**. Hay algunas parcelas de **espárragos** en fase de fructificación al igual que las encontradas en el entorno de **Huétor Tajar**. En la **comarca de Huéscar**, los **pimientos para industria tipo Ñoras** se encuentran en fase de engorde y alcanzando la maduración. **Jaén:** Los rendimientos de los **ajos** en la provincia han sido más bajos de lo habitual debido a la presencia de bacterias que han atacado más el **tipo morado**. La producción media en **morados** ha sido de 10.000 kg/ha. Para los **Spring** que no estuvieron tan afectados, llegaron a los 12.000 kg/ha. Las **cebollas** se tuvieron que gradear en los meses de junio-julio. La producción se estimó en 80 t/ha, lo cual ha provocado un exceso de demanda que ha supuesto una bajada considerable de precios, quedando a 0,06-0,08 /kg. **Málaga:** Se siguen sacando **cebollas tardías** en los **llanos de Antequera del tipo grano**. Los rendimientos están siendo buenos aunque las cotizaciones no tanto. Muchas parcelas se han tenido que dejar en campo. Las **esparragueras**, se encuentran finalizando la fructificación, con frutos todavía en la planta y madurando. Se le aplican algunos correctores y microelementos como Boro. **Sevilla:** Finalizada la **sandía**, se remata la cosecha en las plantas de **melones** de media estación. El cultivo de la **calabaza cacahuete** se encuentra en maduración e inicio de la recolección escalonada.

FRUTALES NO CÍTRICOS

■ **Frutos secos: Almería:** Las parcelas de **almendros** en regadío muestran un buen aspecto y continúa la recolección. En cambio en muchas plantaciones de secano, durante estas semanas de más calor, se han acentuado los efectos visibles de la sequía. Este año debido al aumento de las temperaturas medias, la **almendra** ha abierto antes y se ha adelantado el comienzo de la campaña de recolección. En la comarca de **Los Vélez** están en plena recolección de las variedades de ciclo corto, tales como **Guara** y por ahora se están obteniendo rendimientos bajos. Además hay que señalar que en esta comarca el **almendro** se ha visto afectado por la tormenta de granizo del domingo 25 de agosto, que afectó a unas 1.000 hectáreas de cultivo causando daños estructurales en árboles, sobre todo en las plantaciones más jóvenes y tirando **almendra** que aún no estaba recogida. **Córdoba:** Desde finales de julio hasta la fecha se está recolectando el **almendro** en la provincia con rendimientos inferiores a los esperados tanto en secano como en regadío debido al déficit de agua de las dos campañas anteriores. Esta campaña el calibre de la pepita es mayor, y se está pagando mejor, las cotizaciones han pasado de los tres euros del año anterior a los cuatro del actual. **Granada:** En la **comarca de Guadix**, la campaña de la **almendra** está a punto de comenzar con una buena cosecha. En las parcelas de secano ha faltado el agua. Se observan parcelas con variedades como **Marcona, Largueta y Sabana**. Los castaños se encuentran en buen estado, con el erizo en fase de engorde y se nota la falta de agua en estos momentos del ciclo del cultivo. Los nogales de igual forma, con un tamaño medio de unos 20-30 mm de diámetro. No hubo incidencias de la avispa en la zona. **Jaén:** La campaña de los **almendros** ha comenzado en las zonas más tempranas. La cosecha se está viendo mejor que otros años. Las **variedades Comunas y Marcona** son habituales en la zona. El cultivo del **pistacho** se encuentra en fase de maduración de frutos comenzando la campaña a finales de septiembre. La cosecha presenta un aforo de un 70% de kilos respecto a una campaña normal. **Sevilla:** La fenología dominante del **almendro** es la de maduración y recolección avanzada del fruto con mucho calibre pequeño y producciones cortas en los secanos. La cotización de la **almendra** no remonta y se empiezan a arrancar parcelas por falta de rentabilidad y problemas fitosanitarios que no se pueden resolver por falta de materias activas eficaces. ■ **Frutos hueso y pepita: Almería:** Continúa la recolección de los **melocotoneros** en la **comarca del Alto Alanzora**. Continúa la recolección de **peras** y **manzanas** de las variedades más tardías. **Granada:** En la **zona de Guejar Sierra**, la campaña de la **cereza** ha sido buena. Se han recolectado variedades como **Burlat, Starking** que se inició a mediados de junio y han finalizado con la variedad **Hudson** que se han venido recogiendo del 12 de julio hasta el 15 de agosto. La altitud y el agua de Sierra Nevada hacen de este un cultivo muy particular. Los rendimientos por árbol están siendo de 30-40 kg/árbol. ■ **Frutos subtropicales: Huelva:** El estado fenológico predominante en los **aguacates** es el J (Frutos en fase de engorde). Los **aguacates** presentan buen calibre a estas alturas de la temporada. La climatología es favorable hasta ahora, no le falta el riego. Los árboles presentan buena carga de frutos. **Málaga:** Los **aguacates** se encuentran en fase de engorde del fruto. Se afora algo más de producción que el año pasado. Hay mayor disponibilidad de agua aunque hay árboles muy dañados. Las lluvias de **Semana Santa** han salvado algunas fincas que se encontraban en situación crítica. Los golpes de calor y el terral han afectado al fruto en muchas zonas. La campaña de los **mangos** lleva un adelanto de 10-12 días con recolección de **Osteen**. Se está iniciando la **variedad Tommy Atkins**. Los rendimientos están siendo muy bajos.

CÍTRICOS

Almería: Continúa la fase de engorde de frutos, alcanzando ya en muchas parcelas el 80% del tamaño final. **Córdoba:** Los **cítricos** han mejorado notablemente su estado vegetativo, así como su producción estimada con respecto a la campaña anterior, con frutas de buen calibre, pero en menor cantidad de un año normal, puesto que las dotaciones de agua, sin ser las ideales, al menos han permitido que la planta mejore su aspecto. **Sevilla:** El estado fenológico dominante es el de desarrollo de la brotación de agosto y fruto al 40%, al 80% e incluso iniciando el envero en el caso de las variedades tempranas.

VIÑEDO

Almería: Ha comenzado la recolección de las variedades tempranas. **Cádiz:** Comenzó la vendimia a mediados de agosto. La **uva Palomino fino** presenta unos rendimientos de 7.000 kg/ha. La calidad está siendo muy buena, con graduaciones de 10,7-10,8°. La producción será un 20% mayor que el pasado. Siguen los ataques del mosquito verde que se han dado en toda la campaña. En los mercados las bodegas no tienen apenas estocajes con todo vendido. **Córdoba:** La vendimia comenzó a finales de julio con las **variedades blancas tempranas** (Chardonay, Sauvignon Blanc, Moscatel y Verdejo) para la elaboración de vinos y continuó con las de las variedades tintas, ambas terminadas en pocos días pues las superficies son pequeñas. A partir de primeros de agosto comenzó la recolección de la variedad **Pedro Ximénez**, la más representativa de la zona, generalizándose a partir de mediados de mes, fecha en la que se empezó a extender la uva en las paseras para el desecado y posterior elaboración de **vino dulce Pedro Ximénez**, que mantiene la fuerte demanda de otros años. **Huelva:** La vendimia ha comenzado a principios de agosto. Las olas de calor de este verano han dañado variedades como la **Syrah** y **Tempanillo**. Estas dos últimas han finalizado y se recoge actualmente la **Zalema**.

Desconecta del estrés,
conecta con la tranquilidad.

Consumo inteligente,
relajación asegurada.

Descubre más.



visítenos en el stand 3C28

smart consumption . cat system



www.citrosol.com



Imagen: Frespick



valencia fruits
dossier

FRUTAS TROPICALES



TROPS

**El mango
más mango**

#MangoTrops



trops.es

La falta de agua hunde la previsión de cosecha de fruta tropical en España

Tras un 2023 “desastroso”, el sector nacional de las frutas tropicales encara la actual campaña ahogado de nuevo por la sequía, que provocará también este año un descenso en el volumen de producción de mango y aguacate

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Tanto las organizaciones agrarias Asaja-Málaga y UPA-Málaga como la Asociación Española de Tropicales, formada por más de 450 productores de localidades como Málaga, Cádiz y Huelva, esperan que la campaña tropical vuelva a descender afectada, sobre todo, por la sequía.

En total, se espera una producción de mango en la provincia de Málaga —principal zona productora del país— de en torno a las 12.000 toneladas, lo que supone un 70% menos que en temporadas regulares debido a los efectos del clima, según datos de la asociación.

“La previsión de la campaña de mango es muy similar a la del año pasado”, ha detallado el presidente de la asociación, Álvaro Palacios, aunque respecto a la de 2022 descenderá hasta un 70% ya que ese año “hubo un gran volumen de producción”.

La campaña comenzó con una floración temprana en mayo, seguida de una segunda en el mes de febrero que llegó “con bastantes lluvias y temperaturas bajas” por lo que, como consecuencia, el 80% de la floración sufrió “abortos”, es decir, cuando el fruto no cuaja de forma correcta.

La tercera floración, “muy tardía”, ha llegado en junio y ha ayudado a los productores a que esta campaña “no sea de-



La previsión de la campaña de mango es muy similar a la del año pasado, que también estuvo marcada por la falta de agua. /VF

sastrosa”, dando una “mayor estabilidad” con calibres “más medianos” pero con mayores volúmenes de producción.

Para el secretario general de la organización agraria Asaja-Málaga, Benjamín Fauli, la campaña va a ser “muy pobre” con una previsión de entre unas 6.000 y 8.000 toneladas en la provincia de Málaga, frente a las 33.000 alcanzadas en 2022, según sus datos. Al igual que el presidente de la Asociación Española

Se espera una producción de mango en la provincia de Málaga de en torno a las 12.000 toneladas, lo que supone un 70% menos que en temporadas regulares

de Tropicales, Fauli ha achacado esta situación a las “anómalas” temperaturas en mayo, época de floración, y a los efectos que la sequía que sufre esta zona “desde hace años” que ha afectado al cuaje de la mayoría de la fru-

ta, “muy pequeña y sin apenas semilla”.

Por su parte, el secretario general de UPA-Málaga, Francisco Moscoso, ha explicado que el sector de las tropicales en la zona de la Axarquía lleva “unos

ocho años en auge” aunque, en la actualidad los cultivos “no son nada rentables porque, al no haber cosecha, los precios no son buenos”.

Las cifras que maneja el responsable de UPA en Málaga son similares a las que aportan las dos entidades anteriores, con una previsión de descenso en la producción de mango de hasta un 70%. Ante esta caída, Moscoso ha depositado su confianza en los precios, a la espera de que estos estén “por encima de lo que le cuesta a los agricultores producirlos”, aunque, por el momento, los están pendientes a ver qué evolución siguen.

CAMPAÑA DE AGUACATE

Ocurre lo mismo con el aguacate que, en su caso, necesita un mayor aporte hídrico para su producción, por lo que en momentos de sequía como el que se vive actualmente se utilizan para su cultivo aguas regeneradas que, a juicio del presidente de la asociación, “están dando muchos problemas”.

Frente a la situación de sequía “muchos productores han realizado talas extremas” con la intención de esperar y “ver si mejora esta problemática”. Según sus estimaciones, el 30% de las fincas realizaron el pasado año estas talas, una cifra que no esperan, por el momento, que se repita esta campaña.

El responsable de Asaja-Málaga ha precisado que “aún es pronto para hacer una valoración” sobre el aguacate, aunque se puede estar dando “un desplazamiento del epicentro” de su cultivo debido al descenso en la costa granadina y malagueña y el incremento de las producciones de Cádiz, Huelva y la Comunidad Valenciana.

Para mantener el potencial productor de estas zonas, los responsables agrarios han subrayado la importancia de apostar por la mejora de los recursos hídricos por parte de las instituciones, la planificación del regadío y la modificación de las infraestructuras.

‘Mango de Málaga’

La campaña de mango de la provincia de Málaga prevé una producción de 12.000 toneladas, que supone un 70% menos que en temporadas regulares, y se debe a las dificultades hídricas e incidencias en periodos claves de la floración, según la Asociación Española de Tropicales.

La entidad señala que espera una buena valoración del fruto como consecuencia de la menor oferta y prevé un repunte en la demanda de los mercados nacionales, así como en los destinos de venta finales de la Unión Europea, lo que redundará en el comportamiento de los precios en origen.

Málaga es el primer productor de este cultivo en la Unión Europea, con el 85% del total, según este colectivo, que posee el distintivo ‘Mango de Málaga’ y que arranca su tercera campaña con el objetivo de reconocer la calidad en origen y potenciar la demanda europea.

La marca une a productores y comercializadores malagueños para proteger y reconocer una materia prima a la que, según la asociación, el clima y las condiciones de cultivo del área más meridional del continente dotan de características y propiedades únicas que le confieren un carácter singular en contraste con el mango de otras regiones del mundo.

En esta campaña buscan consolidarse y seguir estimulando la demanda en mercados europeos, fundamentalmente Francia, Alemania, Bélgica, Suiza, Italia o Portugal, además de los nuevos nichos en países del Este, donde el mango español con origen

en la comarca malagueña de la Axarquía es de los productos más apreciados y valorados.

CAMPAÑA CORTA

Las previsiones apuntan a una campaña corta, de nuevo marcada por una merma en la producción, como consecuencia de las dificultades hídricas, que continúan lastrando la agricultura en la comarca, además de diversas incidencias en periodos clave de la floración que han lastrado el cuaje de los frutos.

El comité técnico ha abierto el plazo para que operadores y firmas comerciales de la comarca puedan iniciar los trámites del proceso de certificación que les permitirá usar el distintivo de la marca que corrobora el origen de una materia prima que destaca por sus propiedades organolépticas y características.

El órgano rector del sello ha anunciado avances hacia la consecución por parte de las instituciones comunitarias competentes de la Indicación Geográfica Protegida (IGP), un proceso administrativo que marcha a buen ritmo y del que se esperan avances durante el próximo ejercicio.

Ha resaltado que las características distintivas de este mango se derivan de las singularidades climáticas y las especiales condiciones del territorio donde se cultiva.

Desde el consejo rector de la marca, a cuyo frente está Prudencio López, titular de ‘Natural Tropic’, se avanzó que la campaña se prolongará hasta el primer tercio del próximo otoño.



Por su parte, el presidente de la Asociación Española de Tropicales, Álvaro Palacios, adelantaba que se han iniciado los trámites para la petición de ayudas para la apertura de programas de investigación relacionados con los procesos de floración, dadas las incidencias en el comportamiento de los cultivos durante la presente primavera, lo que se hará en colaboración con investigadores del Ifapa.

En Málaga se encuentra la principal zona productora del continente europeo, con más de 4.000 hectáreas en explotación y el cultivo ecológico continúa ganando peso. ■

Se prevé un incremento de superficie y cosecha de aguacate en la Comunitat Valenciana

La variedad Lamb Hass representa el 70% de la oferta autonómica, y se trata de un aguacate que destaca por su productividad y sus fechas de recolección

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

Tras cerrar la campaña 2023-2024 con un 50% más de producción, el sector del aguacate de la Comunitat Valenciana calienta motores para una nueva temporada, que dará su pistoletazo de salida a finales de octubre y se extenderá hasta el mes de abril de 2025. Con una superficie cifrada en 3.685 hectáreas, según los datos del Ministerio de Agricultura, las previsiones para la próxima campaña indican que se superará esta cifra. Así lo confirman las palabras del presidente de la Asociación de Productores de Aguacate (Asoproa), Celestino Recatalá, al apuntar que “la Comunitat Valenciana crece del orden de 350 hectáreas anuales entre Castellón, Valencia y Alicante”. En cuanto a volumen de producción, si en la pasada temporada la cosecha autonómica alcanzó un total de 21.000 toneladas, para la que comenzará este otoño “la previsión es superar ese volumen gracias a la entrada paulatina en producción de las plantaciones más jóvenes”, avanza Recatalá.

Las primeras recolecciones están previstas para finales de octubre o principios de noviembre con las variedades tempranas, Bacon y Fuerte, luego será el turno del Hass, y a partir de febrero el protagonista es el Lamb Hass, que representa el 70% de la producción de aguacate en la Comunitat Valenciana.

■ LAMB HASS

Desde el ejercicio 2014, año considerado como el punto de



Celestino Recatalá recuerda que la Comunitat crece en superficie de aguacate unas 350 hectáreas anuales entre Castellón, Valencia y Alicante. / ARCHIVO

partida del cultivo del aguacate en la Comunitat Valenciana, en la mayoría de las plantaciones se ha optado por plantar Lamb Hass. Esta apuesta tan firme por esta variedad es, principalmente, por su productividad y porque se recolecta en un momento en el que hay una ventana comercial entre el Hass nacional y las importaciones de Perú, “lo que nos permite sacar nuestra producción a unos precios más o menos decentes”, explica Celestino Recatalá.

El aguacate Hass sigue siendo la variedad con mayor producción y comercialización a nivel nacional e internacional, pero el Lamb Hass, poco a poco, se está dando a conocer y su aceptación por parte de los operadores y los consumidores evoluciona positivamente.

Durante estos últimos años se ha estado trabajando en aspectos que delimitaban su progresión comercial, como el desconocimiento del proceso de maduración desde que se reco-

lecta hasta que llega a los lineales. “A día de hoy somos capaces de controlar la maduración perfectamente y llevar los aguacates a los lineales listos para comer”, afirma el presidente de la Asociación de Productores de Aguacate (Asoproa).

En cuanto al circuito comercial de esta fruta, los aguacates de la Comunitat Valenciana se comercializan tanto a nivel nacional como internacional. No obstante, Celestino Recatalá recuerda que, incluso sumando toda la producción de España, “no somos capaces de abastecer la demanda que hay en Europa”, por lo que la importación tiene gran peso en la actividad y el mercado del aguacate.

■ FUTURO

En este contexto, el futuro del aguacate en la Comunitat Valenciana viene marcado por un incremento tanto de superficie como de producción. “La media de nuevas hectáreas plantadas en la comunidad es de 350 hectáreas, luego en producción, la progresión será exponencial ya que a medida que las nuevas plantaciones son más adultas, son más productivas”, indica Celestino Recatalá.

Tener cifras aproximadas de aforo en el caso de la Comunidad Valenciana no es fácil, porque no hay uniformidad en las plantaciones. No obstante, “las previsiones que tenemos en Asoproa es de superar la cifra del año pasado, siempre y cuando el tiempo nos respete y no haya pérdidas derivadas de inclemencias meteorológicas”, concluye el presidente de la entidad.

■ AGUACATES CV

Para diferenciarse de la oferta de países terceros, Asoproa y la organización AVA-Asaja, en los últimos años han trabajado

e impulsado la marca de origen y calidad, ‘Aguacates de la Comunitat Valenciana’. Esta marca pretende garantizar una mayor viabilidad económica a los agricultores que apuestan por este cultivo alternativo que se encuentra en expansión en el territorio de la Comunitat Valenciana y, al mismo tiempo, tiene la finalidad de garantizar a los consumidores un producto de máxima proximidad, frescura, sabor, sostenibilidad medioambiental y seguridad alimentaria.

El producto etiquetado como ‘Aguacates CV’ es, en palabras de Celestino Recatalá, “una fruta que en apenas 48 horas llega del árbol a los lineales europeos, lo que le aporta un valor añadido respecto a importaciones procedentes de ultramar que necesitan más de 45 días en barco para descargar en Europa”.

Evidentemente no tiene las mismas condiciones y esta marca “permite al consumidor diferenciar nuestro producto con un golpe de vista”. Ahora desde Asoproa están trabajando para que el comercio y la distribución se sumen a esta iniciativa con la que “pretendemos dar una estabilidad al cultivo y que perdure en el tiempo”.

Los productores valencianos de aguacates cierran una buena temporada 2023/24

La campaña concluye con un aumento de producción del 50% y precios dignos estabilizados en torno a 2,5 euros por kilo

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Los productores valencianos de aguacates realizaron a principios de agosto un balance de la última campaña que, en líneas generales, puede calificarse de positiva. La Asociación Valenciana de Agricultores (AVA-Asaja) y la Asociación de Productores de Aguacates (Asoproa) estiman que la cosecha ha aumentado un 50% respecto a la temporada anterior, debido al desarrollo vegetativo de los árboles y la entrada en producción de nuevas plantaciones. Los precios en origen también han tenido un buen comportamiento, estabilizados en torno a 2,5 euros/kg por término medio. Sin embargo, ambas entidades solicitan medidas para

combatir la lacra de los robos, potenciar la investigación del cultivo y una apuesta decidida por la marca de origen y calidad ‘Aguacates CV’ para diferenciarse de las importaciones procedentes de países terceros, sobre todo de Perú, que se solapan en el tiempo con la producción tardía de la Comunitat Valenciana.

La producción autonómica de aguacate ha alcanzado un volumen de 21.000 toneladas en la campaña 2023/24, frente a las 14.000 de la temporada precedente. Esta evolución contrasta con el descenso de cosecha experimentado en Andalucía, principal área productora de España, donde la sequía causó estragos e, incluso, obligó a arrancar explo-

taciones. Con 3.685 hectáreas, un 30% más que en 2022, la Comunitat Valenciana ya supone el 15% de la superficie nacional.

A causa de la disminución de oferta andaluza, la demanda de aguacates ha sido elevada y el ritmo de comercialización fluido. Las cotizaciones a pie de campo de las variedades tempranas como Bacon y Fuerte rondaron los 1,4-1,7 euros/kg, cuando otros años ni siquiera se lograban vender ya que su función es básicamente actuar como polinizadores de otras variedades. La variedad Hass, que es la más conocida en todo el mundo, obtuvo precios de 2,4-2,7 euros/kg. Finalmente, la variedad Lamb Hass, que representa el 70% de la producción



Los productores de aguacates califican la campaña como positiva. / ARCHIVO

valenciana, recibió unos precios en origen de 2,2-2,7 euros/kg. De nuevo, los agricultores sufrieron mayores problemas de comercialización en el tramo final de la temporada debido a la llegada al mercado europeo de las importaciones procedentes del hemisferio sur.

El presidente de Asoproa, Celestino Recatalá, afirma que “la rentabilidad digna que el aguacate ha obtenido esta campaña lo consolida como una alternativa de cultivo interesante en aquellas zonas donde no baja nunca de cero grados. Sin embargo, no podemos dormirnos en los laureles porque afronta-

mos importantes desafíos. Hay que actuar con contundencia frente a los robos, porque no hay derecho a que los ladrones te dejen de la noche a la mañana sin los ingresos de todo un año. Hay que potenciar las investigaciones para mejorar el mapa varietal, la productividad, la sostenibilidad y la postcosecha del cultivo. Y hay que apostar por la marca ‘Aguacates CV’ como garantía de máxima frescura, trazabilidad, seguridad alimentaria y huella de carbono que las importaciones foráneas, con menores exigencias y venidas desde miles de kilómetros, no pueden igualar”.



José Antonio Alconchel dice que la campaña anterior cerraron con 14.000 t, este año esperan aumentar su producción a 17.000 y de ahí pasar a 22.000 t. / ALCOAXARQUÍA

JOSÉ ANTONIO ALCONCHEL / CEO de Alcoaxarquía

“El aguacate tiene un futuro brillante”

Alcoaxarquía produce y comercializa frutas tropicales, especialmente aguacate, todo el año gracias a sus cultivos en ambos hemisferios. Además de favorecer la calidad y, siempre que sea posible, la proximidad del producto, la empresa que lidera José Antonio Alconchel y que cuenta con plantaciones en Málaga, Granada, Cádiz y Perú, se ha volcado en colaborar con la expansión del aguacate en la Comunidad Valenciana aportando su experiencia en el manejo del cultivo. Con nuevas operaciones societarias que favorecen la economía circular, la incorporación de terrenos y el compromiso de servicio 12 meses a sus clientes, el modelo de crecimiento progresivo y constante de la compañía se ha convertido en un referente.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. José Antonio, sabemos que Alcoaxarquía ha experimentado un crecimiento notable. Actualmente, ¿cuántas personas trabajan en la empresa?

José Antonio Alconchel. Así es, hemos crecido bastante y ahora contamos con unas 200 personas en la plantilla distribuidos principalmente en las provincias de Málaga, Granada, Valencia y Cádiz.

VF. Además del crecimiento general, Alcoaxarquía Levante ha tenido un desarrollo significativo. ¿Cómo está siendo la evolución en la Comunidad Valenciana?

JAA. En abril cumplió un año este proyecto con el que queríamos darle visibilidad al aguacate valenciano. En la Comunidad Valenciana hemos conseguido posicionar el aguacate local de proximidad de manera sólida.

VF. ¿Y qué nos puede decir de la evolución de la facturación?

JAA. Este año, hemos facturado en Alcoaxarquía Levante alrededor de 15 millones de euros, lo que supone un incremento del 34% respecto al año pasado. El grupo en conjunto está en los 65 millones. Estamos muy satisfechos con este crecimiento. No sólo por lo que implica en kilos vendidos, sino también en volumen de clientes, ya que hemos ampliado nuestra cartera gracias a la incorporación de nuevos clientes de la zona.

VF. ¿Cómo se reparte la campaña entre sus diferentes zonas productoras?



Imagen de la planta de procesamiento de Alcoaxarquía Levante. / JULIA LUZ

JAA. Estamos cubriendo entre 4 y 5 meses de la campaña con producción propia. Luego, para complementar, suministramos aguacate de Perú, manteniendo siempre el mismo estándar de calidad. El objetivo es que el consumidor pueda tener acceso a aguacate de alta calidad los 12 meses del año. Esta estrategia ha sido bien recibida en el mercado, y seguimos trabajando para afianzarla.

VF. En cuanto a la campaña del aguacate, ¿cómo se presenta este año?

JAA. Este año prevemos en el aguacate valenciano un incremento del 10% en volumen de producción. La calidad es mejor que la del año pasado, con calibres más grandes y una tendencia hacia el aguacate mediano-grande. Estamos bastante optimistas. Dependiendo de las condiciones climáticas, espe-

“Este año prevemos en el aguacate valenciano un incremento del 10% en volumen de producción”

“En Málaga, el aguacate se mantiene estable, y en Granada y Cádiz se esperan incrementos hasta del 25%”

cialmente en lo que respecta al agua, podríamos ver un aumento incluso mayor. En la zona de Málaga, el crecimiento en aguacate es estable, pero en provincias como Granada y Cádiz hemos visto un incremento significativo de hasta el 25%.

VF. ¿Y qué nos puede contar sobre la campaña del mango?

JAA. Aunque en Málaga el mango funciona muy bien, lamentablemente la campaña de este año, ha sido desastrosa. Las condiciones climáticas no han sido favorables. En abril tuvimos bastante lluvia, pero después, el exceso de agua y la falta de buenos nutrientes en el suelo causaron muchos abortos de fruto, lo que llevó a una campaña de mango muy corta y con poca producción.

VF. ¿Cómo está viendo evolu-

“En Valencia hemos conseguido posicionar el aguacate local de proximidad de manera sólida”

cionar el consumo de frutas tropicales, especialmente el aguacate, en España?

JAA. El aguacate sigue siendo un producto estrella. Cada vez más consumidores lo incluyen en su cesta de la compra. Además, se incorporan nuevos consumidores, principalmente jóvenes, que, tal vez por cuestiones de poder adquisitivo, prefieren aguacates de tamaño más pequeño, lo que sigue impulsando la demanda. El aguacate no se vende por kilos, el aguacate se vende por piezas.

VF. ¿Cree que el aguacate seguirá siendo el “oro verde” o llegará un momento en que el mercado se estabilice?

JAA. No me gusta hablar de “oro”. Es un producto natural y saludable, casi medicinal, diría. Al igual que el aceite de oliva, tiene beneficios para la salud que lo hacen muy demandado. Sin embargo, es cierto que su producción es compleja. Hay años que tendrán una producción muy fuerte y otros que no. El árbol necesita unas condiciones específicas y puede haber años en los que la producción sea menor debido a factores climáticos. Hay que saber manejar el cultivo. Yo creo que el aguacate tiene un futuro brillante.

VF. En cuanto a los precios, ¿cómo cree que evolucionarán los precios del aguacate este año en el campo?

JAA. Creo que tenemos los precios correctos. Considero que se mantendrán en línea con los del año pasado. Es posible que veamos algunos picos hacia arriba o hacia abajo, dependiendo de la producción y de la competencia de países terceros como Israel o Marruecos, con un incremento de la producción del 25%, que también tienen aguacates de calidad y con los que compartimos calendario. El aguacate español sigue siendo muy valorado en el mercado europeo, tiene otros canales, pero debemos estar atentos a la competencia internacional. También está el problema de los costes, que no han bajado, y que hay productores que se están incorporando y están aún aprendiendo a manejar el cultivo.

VF. Además de la competencia con Marruecos e Israel, ¿hay otros países con los que España compita en las mismas fechas?

JAA. Está entrando muy fuerte y con precios bajos el aguacate colombiano. No tiene la proximidad que tiene el español y eso nos permite coger el aguacate con más materia seca y, por tanto, influye en su calidad, pero es un nuevo competidor que hay que tener en cuenta. Pero nuestros precios siguen siendo competitivos, en estos países las condiciones laborales son diferentes y el mercado, por ejemplo, Francia, que es un gran consumidor, valora cómo se trabaja en España y nuestra calidad. Admiran el aguacate español.

VF. ¿Qué variedades están funcionando mejor?

JAA. La variedad reina del aguacate es el Hass. El Hass lleva un manejo algo diferente y el que sabe manejarlo saca una buena productividad de kilos por hec-

tárea. Estamos ayudando a los productores aportando nuestra experiencia. También se ha cultivado Lamb Hass por disponer de variedades más tardías.

VF. ¿Qué problemas se están encontrando con el cultivo en Valencia?

JAA. Hay que arreglar algunas cuestiones relacionadas, sobre todo, con el riego. En las comunidades de regantes el agua incluye nutrientes que pueden resultar beneficiosos para los cítricos, pero no para el aguacate. Ya hemos comentado este aspecto con AVA-Asaja. Salvando eso, la Comunidad Valenciana tiene un gran potencial.

VF. ¿Cómo se divide el calendario según los orígenes de la fruta?

JAA. La campaña de aguacate valenciano, en concreto, es de 4 o 5 meses y luego suministramos aguacate de Perú de la misma calidad durante 7-8 meses. Esperamos iniciar la campaña la primera semana de diciembre. Depende del clima. En Granada puede iniciarse la campaña un poco antes.

VF. Alcoaxarquía tiene estructura en Perú, para completar el calendario con aguacates de las mismas características, y en Marruecos. El aguacate que producen en Marruecos, ¿también se distribuye en España?

JAA. No, el aguacate que producimos en Marruecos no se comercializa en España sino, fundamentalmente, en países del este que no tienen convenios con España o a Polonia. También va a retailers de países del norte como Suecia, Noruega y Países Bajos. Son canales diferentes a los del aguacate español.



Alcoaxarquía cuenta con unas 200 personas en plantilla distribuidas en sus diferentes localizaciones. / JULIA LUZ

VF. En cuanto a la distribución, ¿dónde están vendiendo principalmente sus productos?

JAA. Aproximadamente el 70% de nuestra producción se destina a la exportación y el 30% al mercado nacional. Exportamos a retailers de toda Europa: Francia, Suecia, Noruega, Países Bajos, Alemania, Reino Unido... que son grandes consumidores de aguacate. Francia fue el primer país en dar un gran tirón del consumo, pero ahora hay muchos países que están incrementando el consumo a pasos agigantados (Alemania, Italia, Bélgica...).

VF. Respecto a la producción de Alcoaxarquía, ¿cómo ha sido su expansión en términos de hectáreas?

JAA. Este año hemos incorporado nuevas plantaciones, superando las 360 hectáreas entre España y Perú. Tenemos un plan de crecimiento continuo. Además, algunas plantaciones que plantamos hace 8 o 10 años

"Aproximadamente el 70% de nuestra producción se destina a la exportación y el 30% al mercado nacional. Exportamos a retailers de toda Europa: Francia, Suecia, Noruega, Países Bajos, Alemania, Reino Unido..."

ya están alcanzando su madurez plena, habrá que renovarlas.

VF. Siguiendo con la expansión del negocio, hace unas semanas firmaron un acuerdo para entrar en el accionariado de Janus Fruit, filial de Anecoop dedicada a la producción de guacamole y otros untables vegetales. ¿En qué consiste este acuerdo?

JAA. Así es, en junio de este año adquirimos una participación en Janus, empresa valenciana participada por Anecoop que produce guacamole. La planta actual tiene una capacidad de 25.000 tarrinas diarias, pero nuestro objetivo es aumentar esa capacidad a 150.000 tarrinas diarias en el futuro. Este acuerdo nos permite aprovechar los

aguacates que no son aptos para la venta en fresco, destinándolos a la producción de guacamole de alta calidad, lo que nos ayuda a cerrar el ciclo de producción y aprovechar todo el fruto. Vamos a dar un producto muy diferente a la competencia al ser productores en el origen.

VF. Entonces, están apostando por la economía circular.

JAA. Exacto. La producción de guacamole permite aprovechar aguacates que, aunque no cumplen con los estándares estéticos para venta directa, son de alta calidad en cuanto a su contenido de materia grasa y aceite. Nos aseguramos de que incluso los aguacates que no son visualmente perfectos, pero que

mantienen su calidad interna, se convierten en productos de valor añadido, como el guacamole. De esta manera, no desperdiciamos el fruto y le damos un valor añadido.

Desde el punto de vista empresarial, maximiza el valor de cada aguacate que cultivamos, generando un producto final que tiene una buena demanda en el mercado.

VF. ¿Dónde distribuyen actualmente?

JAA. Principalmente lo estamos distribuyendo en los lineales de Consum, gracias al acuerdo que hemos alcanzado con ellos a través de Anecoop. También estamos presentes en Eroski, supermercados del norte y Baleares. Además, estamos en proceso de expansión para llegar a otras plataformas de distribución en toda España y Europa. Además, de cara a la campaña 2024-2025, tenemos planes para expandirnos aún más en el mercado nacional, lo que será un salto importante para nosotros.

VF. ¿Cuáles son las expectativas para la próxima campaña?

JAA. La campaña anterior cerramos con 14.000 toneladas. Este año esperamos aumentar nuestra producción total de 17.000 y de ahí pasaremos a 22.000 toneladas. Seguimos enfocados en el desarrollo de productos de valor añadido como el guacamole y en consolidar nuestra presencia en las cadenas de supermercados. Para la campaña 2024-2025 esperamos crecer significativamente, sobre todo en el mercado español, donde aún tenemos mucho potencial por desarrollar.

DECCO Screen

Fertilizante foliar líquido que reduce el estrés y potencia la calidad

- Mayor calibre y homogeneidad de la producción gracias al incremento de la efectividad de la fotosíntesis.
- Protege de la radiación solar excesiva difundiendo la luz.
- Certificado orgánico.



deccopostharvest.com

Villa de Madrid 54, P.I. Fuente del Jarro
46988, Paterna - Valencia, España

T: +34 961 344 011
E: info@deccopostharvest.com



Para Mango y Aguacate





Javier Cano, director del proyecto Green Motion Avocados, en uno de los viveros que están multiplicando la nueva variedad LUNA ucr. / EUROSEMILLAS

Primera fase del aguacate LUNA completada: ya se ha plantado en todas las zonas productoras de la península

Tras suministrar plantas de la nueva variedad a los socios de la plataforma Green Motion Avocados este año se están entregando ya a los primeros licenciados particulares

► EUROSEMILLAS.

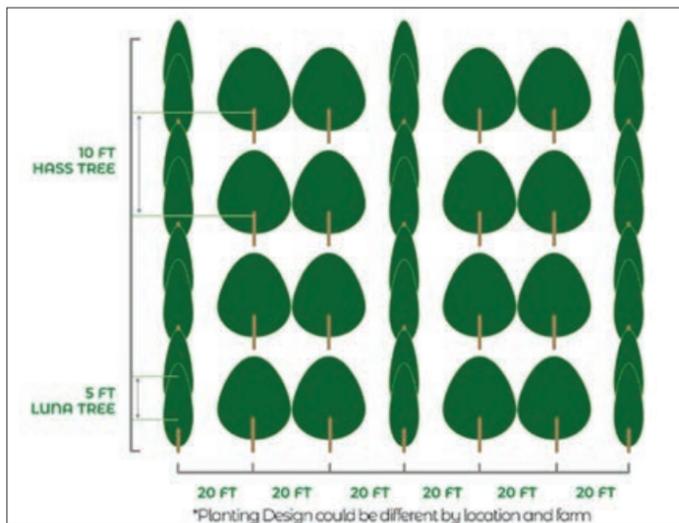
Eurosemillas ha completado la primera fase del proceso de consolidación de LUNA ucr en España y Portugal. Todos los socios ibéricos de Green Motion Avocados —la plataforma internacional que promueve una nueva generación de aguacates y portaintertos de este cultivo tropical— así como algunos de sus productores asociados ya pudieron entre 2022 y de forma más relevante, en la primavera de este año, plantar la nueva variedad. Los primeros licenciados particulares también han recibido o recibirán este año, en algunos pocos casos, plantones ya injertados procedentes de los dos viveros autorizados. Pero la lista de espera es larga.

Tras los productores californianos, estos dos países serán pues los que introducirán en el mercado europeo las incipientes producciones de las explotaciones de LUNA ucr combinadas con el aguacate Hass. Efectivamente, la variedad de flor tipo B obtenida por la Universidad de California Riverside (UCR) puede ejercer un papel de ‘polinizador’ (de polinizante, estricto sensu) para multi-

España y Portugal serán los que introducirán en el mercado europeo las producciones de las explotaciones de LUNA ucr combinadas con el aguacate Hass

plicar los rendimientos de Hass. Pero es que, además, su característica diferencial con respecto a los demás de su condición (como B Zutano, Bacon, o Fuerte) es que sus frutos son (casi) idénticos al de Hass pero más productivos, con árboles de menor tamaño para permitir plantaciones más intensivas. Por todo ello, algunos de los primeros licenciados han apostado directamente por LUNA ucr como variedad principal o incluso exclusiva en sus fincas.

La prioridad dada a los socios locales de Green Motion Avocados también ha facilitado la rápida expansión de LUNA ucr en la península. La propia Eurosemillas —promotora junto a la UCR de esta gran alianza en favor de



Diseño de plantación propuesto por Eurosemillas y la UCR para aumentar la eficiencia de la polinización: intercalar una fila de la variedad de flor tipo B LUNA ucr cada dos de Hass. / EUROSEMILLAS

la innovación— ya ha plantado en su finca de Reyes Gutiérrez más de 10 hectáreas pero también han empezado a trabajar con la variedad en los campos que son propiedad de los socios españoles del proyecto: Trops, La Caña y Avofun. Tal prioridad en la concesión de material vegetal,

así como la entrega del mismo a algunos de los productores vinculados con estos importantes operadores, ha permitido que esta revolucionaria variedad esté en estos momentos presente en las principales zonas productoras: Málaga, Granada —la llamada Costa Tropical— así como

en Huelva, Cádiz, Valencia, la provincia sureña del Algarve y en Setúbal (Portugal).

Los dos viveros autorizados para su multiplicación —Viveros Blanco (Málaga) y Grajera Viveros (Huelva)— trabajan en estos momentos a pleno rendimiento. Se espera que, entre lo que queda de este año y 2025, se pueda incrementar en torno a un 30% la producción de estos viveros para así poder suministrar pedidos a la larga lista de solicitantes. El director de Innovación de Eurosemillas, José María Fontán, aclara que “como es lógico en estas circunstancias, la demanda supera con mucho a la oferta pero estamos trabajando y entregando material a un ritmo superior al esperado”.

► SOCIOS ESTRATÉGICOS Y ENSAYOS

Por su parte, el director de la plataforma Green Motion Avocados, Javier Cano, pone en valor el disponer de “socios estratégicos” como los citados “porque permiten, primero, llevar de la mejor manera la innovación al campo y porque después, cuando en unos años se recojan las primeras co-



Lamb Hass se ha adaptado a las condiciones de Valencia y es la apuesta mayoritaria en esta zona. / EUROSEMILLAS

Lamb Hass, el aguacate ‘valenciano’ y la alternativa a los cítricos

LUNA ucr no sería el primer caso de éxito de Eurosemillas en la comercialización de variedades de aguacates. En algo más de una década, de hecho, la compañía española ha logrado ‘situar en el mapa’ a una nueva y emergente zona de producción de este cultivo tropical alternativa a la dominante y mayoritaria, Málaga, gracias a una variedad también complementaria pero más tardía que la dominante, el Hass. Lamb Hass —el aguacate también obtenido por la UCR que ofrece Eurosemillas— se asocia hoy a esta comunidad porque es la variedad mayoritaria y no solo ha facilitado la expansión de este cultivo en estas nuevas zonas, sino porque en torno a ella se ha articulado también una asociación de productores —Asoproa— que ahora trabaja en una marca de origen y de calidad —‘Aguacates CV’— para afianzar su diferenciación. De ahí que, en no pocas ocasiones, se hable ya de este fruto subtropical como alternativa firme a los cítricos. Cuando nació Asoproa en el año 2019,

la Comunidad Valenciana acumulaba algo más de 900 hectáreas dedicadas a este cultivo de las casi 14.000 del conjunto nacional. Hoy, según las cifras oficiales del Ministerio de Agricultura, esta cifra se eleva en toda España a casi 24.000 pero en la región valenciana ya llegan a las 3.700 hectáreas: mientras que España, Málaga fundamentalmente y algunas otras provincias andaluzas, crecía en ese periodo alrededor de un 70%, la superficie valenciana se triplicaba.

Las jornadas alrededor de este cultivo se han multiplicado, incluso el Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (IVIA) se ha involucrado en su desarrollo y en febrero de este año promovió un acto de este tipo. En otro encuentro organizado por Asoproa-ASOVAV el pasado 30 de julio, Sergio Paz, del IVIA, sacaba conclusiones tras analizar las cuatro variedades más comunes y sus resultados sobre diferentes patrones: Lamb Hass es la que desarrolla árboles más pequeños, entra antes en producción y da más kilos (especialmente con el pie Dusa). ■

sechas también se introducirá mejor y más rápidamente en los circuitos comerciales”.

Además de LUNA ucr, los referidos miembros de la plataforma también están trabajando desde el año pasado en la evaluación en campo de los dos patrones (injertados en diferentes variedades) que le seguirán en su proceso para ser protegidos: UCR R01 y UCR R02. El primero es un portainjerto semienanizante/enanizante, que posibilitará plantaciones más intensivas, con más árboles por hectárea (una necesidad acuciante dado el gran tamaño que suelen tener los frutales de Hass y la pequeña dimensión de muchas explotaciones españolas). El segundo —UCR R02— permitirá ampliar las zonas de cultivo del aguacate a tierras especialmente salinas, un problema también creciente en nuestro país. Ambos pies son resistentes a *Phytophthora* (un hongo común que ataca las raíces).

■ MÁS VARIEDADES Y PORTAINJERTOS

Tras LUNA ucr llegarán pues los dos portainjertos citados y, a medio plazo, ya se ultima igualmente la salida de una segunda variedad más tardía que Hass (UCR V01). El portafolio de Green Motion Avocados y de Eurosemillas (promotor de la iniciativa y que ahora ejerce de agente comercializador) se complementará en el futuro con un tercer aguacate

La prioridad dada a los socios locales de Green Motion Avocados también ha facilitado la rápida expansión de LUNA ucr en la península. Esto ha permitido que esta revolucionaria variedad esté en estos momentos presente en las principales zonas productoras

Además de LUNA ucr, los miembros de la plataforma están trabajando desde el año pasado en la evaluación en campo de los dos patrones (injertados en diferentes variedades) que le seguirán en su proceso para ser protegidos: UCR R01 y UCR R02

más temprano que —junto a UCR V01— despierta si cabe mayor interés que éste y que permitirá ampliar el periodo de recolección de Hass por delante y por detrás unos dos meses. Queda pendiente también una cuarta variedad de tipo ‘gourmet’ de un sabor excepcional, diferencial y una quinta con algún carácter distintivo sobre LUNA ucr pero que también podrá ejercer el rol de eficiente polinizador de Hass.

En cuanto a los patrones, el proyecto tiene preseleccionados y también viene probando ya otros tres más: UCR R03, UCR R04 y UCR05. Estos nuevos pies ofrecerán mayor resistencia a la pobredumbre causada por la *Phytophthora* y/o al estrés hídrico y al calor.

Para Cano, con todo ello, se materializarán los grandes objetivos de este proyecto internacional: “Se mejorará la oferta global del aguacate en calidad y en cantidad, se ampliarán las zonas aptas para el cultivo y se logrará hacer con una menor huella hídrica y ambiental”.

■ FRUTO (CASI) IDÉNTICO, MISMO PRECIO

Como se advirtió en la presentación a cargo de la propia investigadora de la UCR, Mary Lu Arpaia, organizada por Eurosemillas en su expositor de Fruit Attraction 2023, el fruto de LUNA ucr es como el de Hass: tiene la misma calidad gustativa, tamaño, contenido de pulpa, forma de pera, madura con idéntico color

Green Motion y el futuro del aguacate, el producto estrella de Fruit Attraction



Mary Lu Arpaia, investigadora de la UCR, presentó recientemente en Jalisco (México) el nuevo aguacate LUNA. / EUROSEMILLAS

El aguacate será el producto estrella en la XVI edición de Fruit Attraction. La feria hortofrutícola, que se celebrará del 8 al 10 de octubre, tiene previsto promover diversas iniciativas en torno a este súper alimento cuyo consumo y popularidad tanto ha crecido en los últimos años. El día previo al arranque, el 7 de octubre, se celebrará un Congreso del Aguacate y Javier Cano, director de la plataforma Green Motion Avocados, será quien se encargue de presentar este proyecto pronunciando una conferencia titulada ‘Investigación sobre futuros portainjertos y variedades’.

Además, durante el propio certamen, este cultivo será el protagonista en diferentes actividades como *showcookings* y demostraciones dinamizadas por el popular cocinero Daniel del Toro. En el expositor de Eurosemillas, por su parte, se hará también del aguacate LUNA ucr y del resto de innovaciones del referido proyecto internacional, sus principales atractivos.

■ PROYECTO GLOBAL

Desde que en julio de 2023 se presentase a los productores de Ventura (California) y se entregaran los primeros plantones de LUNA ucr a los agricultores de este estado, Green Motion Avocados ha multiplicado sus acciones de difusión y promocionales en las principales zonas productoras del planeta. Posteriormente —durante la pasada edición de Fruit Attraction— se produjo la presentación, también por parte de Eurosemillas, de esta variedad de flor de tipo B y se comenzó la fase de comercialización, con la concesión de las primeras licencias. California será la primera en producir este aguacate pero España será el segundo país en hacerlo.

En septiembre de 2023, además, ‘The New York Times’ dedicaba un amplio reportaje al importante avance “contra el cambio climático” logrado con LUNA ucr y en octubre de ese año la variedad fue destacada entre las 200 mayores innovaciones por la revista ‘Times’. Desde entonces, Green Motion Avocados ha llegado a acuerdos con importantes operadores locales de México, Chile o La India y más recientemente, en agosto, el proyecto fue presentado ante los productores de Sudáfrica primero y de México, otra vez.

En la plataforma tecnológica promovida por la UCR y Eurosemillas participan 20 empresas líderes de este cultivo procedentes de 13 países de cuatro continentes. Se trata, probablemente, del proyecto de investigación más ambicioso llevado a cabo con esta fruta tropical. ■

negro, su piel es igual de rugosa y se pela también con suma facilidad.

“Entonces ya auguramos que, dadas las características indistinguibles de esta variedad sobre Hass, iban a tener precios idénticos. Y así, efectivamente, se está dando ya con las primeras cosechas adelantadas de California”, informa a este respecto Fontán. Efectivamente, los mayores operadores de este estado como Mission Produce están comercializando ambas variedades con la misma cotización, tanto en origen como en los precios a pie de almacén. Ocurre con esta multinacional —que fue de las primeras en integrarse en la plataforma Green Motion Avocados— pero también está pasando con las demás.

■ DISTINTAS DENSIDADES Y MARCOS

En la referida presentación, Ar-

paia concretó que los árboles de LUNA ucr son mucho más pequeños que los de Hass: su copa ocupa el 45% del espacio del aguacate más popular, es decir, son la mitad de grandes pero su eficiencia productiva es casi siete veces mayor (da 1,6 kg de aguacates por metro cúbico de copa frente a 0,23 kg/m³ en el caso de Hass).

Esta característica es la que está permitiendo innovar con los diseños de las plantaciones. En muchas de las fincas de los socios de Green Motion Avocados se está siguiendo el planteamiento conjunto realizado por Eurosemillas y la UCR: de los diseños convencionales en los que los árboles de flor tipo B suponen el 5 o el 10% a lo sumo del conjunto de la finca, se ha pasado en muchos casos a otros en los que LUNA ucr llega a acaparar entre el 30 y el 50% de los árboles de la finca (Ver gráfica).

Daños solares en la producción de tropicales

► JAUME SANTONJA. DECCO IBÉRICA.

La producción de frutas tropicales está creciendo en España desde hace 10 años, principalmente el cultivo de aguacate, mango y de papaya. Al calor del creciente interés por parte del consumidor de tener disponible estas frutas la producción nacional está aumentando en extensión y en producción, también debido al atractivo retorno económico que ha tenido históricamente, con excepción de las dos últimas campañas.

Las zonas productivas de las citadas frutas se concentran principalmente en el arco mediterráneo, desde Castellón hasta Huelva, siendo especialmente importantes en la costa Tropical de Málaga y Granada. En el resto de los países de la cuenca mediterránea también se aprecia un creciente interés agronómico en su producción, con países como Israel e Italia como referentes.

La producción de estos cultivos tropicales no está exenta de dificultades en suelo europeo, pues no son cultivos locales. Se están haciendo esfuerzos importantes en desarrollar variedades que se adapten mejor a las condiciones climáticas propias que disponemos en Europa, teniendo todavía margen de mejora. Entre la problemática que podemos citar sería:

- Clima adverso y disponibilidad de agua
- Adaptación a suelos salinos y predominantemente calcáreos
- Cierta resistencia al encharcamiento
- Acercarse al nivel productivo por hectárea que presentan los países de origen

■ ¹Mango

- México -10,9 Toneladas/ha
- Perú-14,38 Toneladas/ha
- España-5,92 Toneladas/ha
- Aguacate
- ³Perú - 14 Toneladas/ha
- ⁴México - 9,9 Toneladas/ha
- ⁵España - 5,42 Toneladas/ha

Sin embargo, hay problemáticas que son comunes a todas las áreas productoras, tanto en las zonas clásicas de producción como en las nuevas, un ejemplo como son los daños provocados por una exposición excesiva al sol.

La radiación solar excesiva afecta negativamente al normal desarrollo de la planta y el fruto, condicionando su potencial productivo en gran medida. Algunas consecuencias de una radiación solar excesiva:

- 1) Quemaduras en la piel en forma de manchas en el fruto y las hojas



(1-4-5) Fuente: FaoStat

(2) Fuente: Junta de Andalucía
Datos Básicos del Mango

(3) Fuente Plataforma Digital Única del Estado Peruano (2023), artículo de M. A. Flores-Izquierdo, L. E. Espinoza-Villanueva

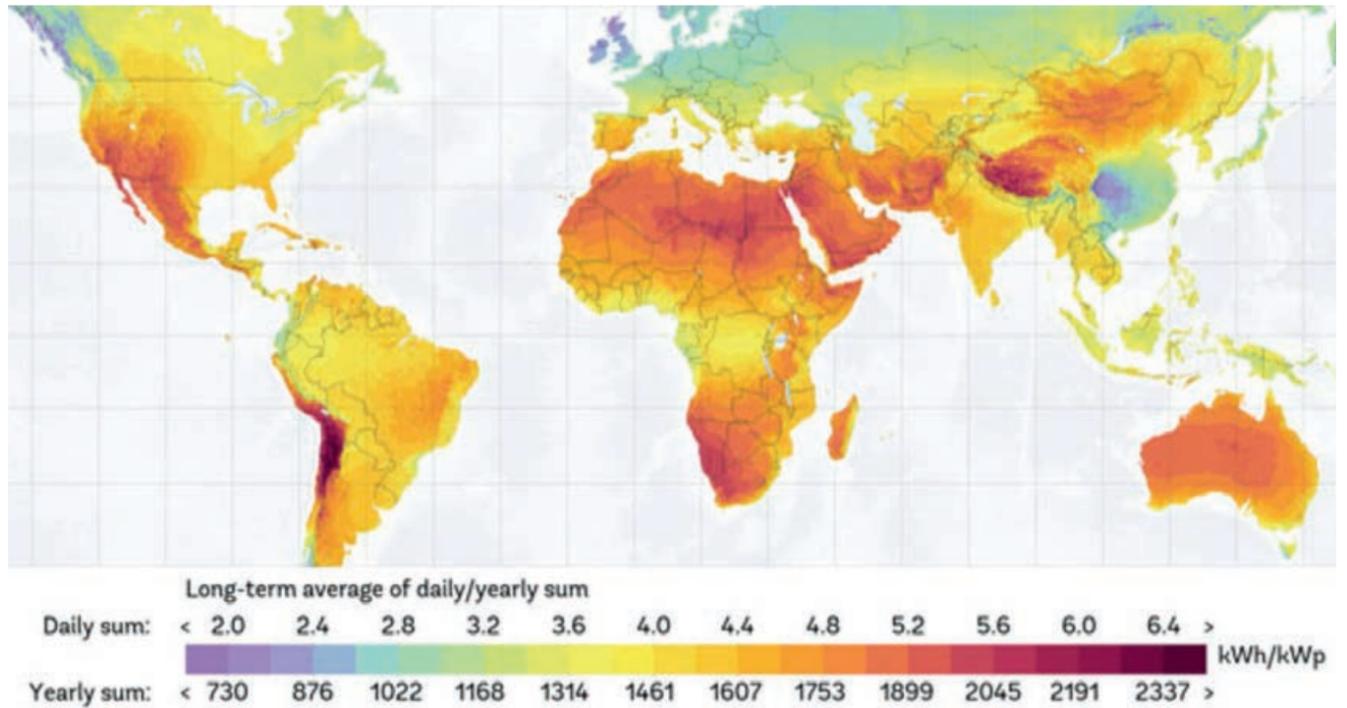


Ilustración 1-Cartografía de la radiación sola, Global Solar Atlas.

- 2) No alcanzar el potencial productivo
 - 3) Calidad organoléptica y Calibre heterogéneo
 - 4) Estrés en el árbol
 - a. Necesidad de una mayor cantidad de agua debido al estrés hídrico
 - b. Mayor temperatura media en el árbol
- La solución en los cultivos de aguacate y mango para evitar los efectos nocivos del

sol no es sencilla, pues debe de cumplir con unos requisitos mínimos, teniendo que ser:

- De fácil aplicación con las herramientas en uso actualmente.
- Que no haya incompatibilidades con las soluciones implementadas (herbicidas, fungicidas, bioestimulantes, fertilizantes...) para proteger el cultivo.

- De fácil limpieza en el almacén, pero que no se quite fácilmente con la lluvia.
- Que no quemara la superficie de la fruta como ciertos caolines.

En Decco, contamos con más de 10 años de experiencia en la aplicación de nuestra solución Decco Screen en cultivos tropicales, más allá del aguacate y mango, también en papayas y en piñas.

¿Cómo funciona DECCO SCREEN?

Decco Screen actúa tanto sobre el fruto como sobre el árbol, opera como un difusor de la luz solar que permite la optimización la fotosíntesis, redundando en aspectos muy positivos para el árbol como la bajada de temperatura de este, reducción del manchado solar...

Capacidad de Difusión de la luz solar:



Aplicación realizada por la Universidad de Oregón sobre un vidrio rociado con las diferentes soluciones y transmitido mediante emisión de luz controlada.

Capacidad de reducción de la temperatura:



Aplicación homogénea

Para conseguir la mejora calidad posible en el campo, hay que proteger nuestros cultivos de factores adversos. En Decco estamos a tu disposición para trabajar contigo y que sea más sencillo conseguir tus objetivos.



Trops apuesta por posicionar el mango como un alimento esencial en la dieta española

Campañas de promoción, recolección en el punto óptimo de maduración y mejoras en las técnicas de cultivo son algunas de las claves del liderazgo de Trops en el sector

► JULIA LUZ. REDACCIÓN.

En el panorama de los frutos tropicales en España, la Sociedad Agraria de Transformación Trops ha logrado posicionarse como un actor clave. Esta organización de productores cuenta hoy en día con 4.000 agricultores asociados y tiene una cuota de producción de aproximadamente el 55% del mango peninsular y del 40% en el aguacate. Sin embargo, más allá de su considerable cuota de mercado, Trops se distingue por su compromiso con la calidad, la sostenibilidad, la innovación y la promoción, elementos fundamentales que la han llevado a ocupar un lugar destacado en el sector de los tropicales.

Si bien el aguacate se ha consolidado plenamente en la dieta de los consumidores españoles y se ha convertido en un ingrediente habitual en muchos hogares, el mango aún no ha alcanzado ese nivel. Esta fruta, percibida como una “fruta dulce, de placer”, sigue siendo una opción menos cotidiana. Para lograr una mayor penetración en el mercado, Trops se presenta como un actor decisivo, apostando firmemente por posicionar al mango como un alimento esencial en la dieta española, destacando su sabor, frescura y beneficios para la salud.

■ “EL MANGO MÁS MANGO”

La principal zona de producción del mango en España se encuentra en la Axarquía malagueña y la Costa Tropical de Granada. La producción de mango nacional se concentra en los meses que van de agosto a diciembre y la mejor época para su consumo son los meses septiembre, octubre y noviembre, pues es un fruto que madura en árbol y se recolecta en su punto óptimo de maduración.

Consciente del desafío que supone abrirse un espacio importante en la dieta de los españoles, Trops ha diseñado una campaña de comunicación enfocada en destacar las cualidades del mango de Málaga. Esta campaña llamada “El mango



Trops es pionera en la implementación de nuevas técnicas de cultivo que garantizan la sostenibilidad del entorno. / TROPS

Si bien el aguacate se ha consolidado plenamente en la dieta de los consumidores españoles, el mango todavía no ha alcanzado ese nivel. Para lograr una mayor penetración en el mercado, Trops ha diseñado una campaña de comunicación destacando el sabor, la frescura y los beneficios para la salud del mango que se cultiva en Málaga

más mango” que se lleva a cabo en las principales cadenas de televisión, radio y prensa, así como en mercados mayoristas más grandes de toda España, tiene como objetivo aumentar el reconocimiento de marca y fomentar el consumo.

El esfuerzo de Trops no solo se centra en la promoción, sino también en la mejora de las técnicas de cultivo y en la formación de los agricultores asociados. Este último año, la cooperativa ha impartido más de 4.000 horas de formación a través de 38 cursos a los que han asistido 1.800 agricultores. Estas formaciones están enfocadas en técnicas sostenibles y en optimizar la calidad del mango, con el objetivo de extender la disponi-

bilidad del fruto durante todo el año y satisfacer las demandas de los consumidores.

■ PREVISIONES DE CAMPAÑA

Las zonas productoras de mango atraviesan su segundo año consecutivo de extrema sequía. En condiciones normales, Trops produce entre 17 y 20 millones de kilos de mango, pero el año pasado la cosecha se redujo drásticamente a unos 5 millones de kilos.

Para esta campaña, las expectativas de producción no muestran grandes mejoras, y se anticipa una cosecha similar a la del año anterior. A pesar de esta disminución en la cantidad, la calidad del mango sigue estando garantizada.

■ AGUACATE

Aunque el foco actual está en el mango, el aguacate sigue siendo un pilar fundamental para Trops. Este “superalimento” se ha consolidado en la dieta española gracias a su versatilidad y beneficios para la salud, convirtiéndose en un ingrediente indispensable en muchos hogares. La principal dificultad que enfrentan los consumidores es elegir un aguacate en el punto de madurez adecuado, algo que a veces es difícil de determinar desde fuera.

Para abordar este desafío, Trops ha trabajado en la investigación de técnicas de manejo poscosecha que garantizan que sus aguacates estén siempre en su punto óptimo de maduración, asegurando que llegue a los consumidores en perfectas condiciones.

Además, la campaña publicitaria del aguacate ha sido clave para consolidar la marca Trops en el mercado. Los años de presencia en televisión y otros medios han ayudado a alcanzar un importante reconocimiento de marca, preparando el terreno para el crecimiento del mango.

■ TENERIFE

El Cabildo impulsa una campaña para promocionar el aguacate local



► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El Cabildo de Tenerife ha lanzado una campaña para “promover el consumo de aguacate local, su producción y comercialización, para que no se compre aguacate que no esté en los canales oficiales de distribución, donde no se garantice la trazabilidad del producto, como medida que sirva para regular el precio y la calidad del mismo”, ha señalado el consejero insular de Sector Primario, Valentín González.

Bajo la denominación ‘Aguacates de Tenerife. Es Aguacate de Canarias’, esta iniciativa persigue “concienciar a los consumidores sobre la importancia de conocer la procedencia, debidamente certificada, a la hora de comprar un producto agrícola”, ha explicado González.

La campaña informativa recuerda que la producción de aguacates en Tenerife se concentra, principalmente, entre los meses de septiembre y junio, mientras que solo la variedad ‘Reed’ (aún minoritaria) se produce en los meses de verano.

Incide, también, en aspectos como que las empresas distribuidoras y comercializadoras tienen la obligación de incluir en los canales comerciales los aguacates en las mejores condiciones para su consumo, en el estado óptimo de madurez, evitando así adquirir producto que haya sido recogido antes de tiempo o que no cumpla con los plazos de seguridad de aplicación de productos fitosanitarios.

Con ella se da continuidad a la campaña lanzada entre diciembre de 2023 y enero de 2024, cuyos resultados fueron “muy positivos, ya que se redujo el número de denuncias y el número de incursiones a fincas de aguacates”, ha resaltado González.

POMONE & GLOBALSCAN 7

- Sistema patentado de clasificación electrónica.
- Máxima precisión en el análisis de calidad.
- Delicadeza con el trato del fruto.
- De fácil mantenimiento y limpieza.

OUR INNOVATION, YOUR EFFICIENCY

TU SOLUCIÓN GLOBAL

Automatización | Tratamiento | Calibrado | Clasificación | Robótica | Packing

in rodasale@mafroda.es

www.maf-roda.com



Las favorables condiciones meteorológicas durante el pasado año se han traducido en un aumento de la producción en varias zonas, por ejemplo, el aguacate en México y la piña en Costa Rica. / ARCHIVO

NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

Los datos anuales disponibles —analizados por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)— indican que el volumen del comercio mundial de las principales frutas tropicales en 2023 alcanzó un nuevo máximo de 9.737 millones euros, lo que supone un aumento de aproximadamente el 8% con respecto a 2022. Esto constituye una fuerte recuperación con respecto a la caída experimentada en 2022 —debido a las menores exportaciones de América Central y el Caribe— y sitúa el volumen total de las exportaciones mundiales en torno a un 5% por encima de su anterior máximo de los 9.286 millones de euros registrados en 2021.

Las favorables condiciones meteorológicas durante el pasado año se han traducido en un aumento de la producción en varias de las principales zonas de producción de frutas tropicales, a destacar el fuerte incremento de los suministros de aguacate en México y de piña en Costa Rica. Las exportaciones de mango, mangostán y guayaba también se han beneficiado del aumento de la producción de los proveedores sudamericanos y asiáticos, pero también de la resolución de las interrupciones de la cadena de suministro que habían afectado a los envíos a China en 2022. Por contra, las perjudiciales condiciones meteorológicas, incluidas las secuelas de los huracanes Dora y Julia, y la falta de sol, que también se sucedieron en 2023, redujeron la producción de papaya en las principales zonas productoras e impidieron sus exportaciones.

■ IMPORTACIONES

La evolución positiva del sector Horeca apoyó el crecimiento de la demanda tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea, los dos principales importadores, sobre todo de aguacates y piñas. Según los informes de la FAO, en ambos mercados los consumidores también mostraron, durante el año pasado, una mayor propensión a gastar en alimentos ricos en nutrientes en los comercios minoristas, a pesar de las presiones inflacionistas. Fuentes del sector lo atribuyeron a la naturaleza relativamente elástica de la demanda de las principales frutas tropicales. China, por su parte, mantuvo una trayectoria positiva, ya que los clientes chinos siguieron mostrando un creciente interés y propensión a gastar en frutas tropicales importadas de primera calidad, especialmente piñas y mangostanes frescos.

A nivel mundial, la piña, el aguacate y el mango continuaron siendo las tres frutas tropicales más comercializadas en términos de volumen exportado en 2023, dejando a un lado los plátanos. Con unas exportaciones mundiales de aproximadamente 3,2 millones de toneladas, la piña sigue siendo el producto básico predominante en cantidad, siendo su popularidad impulsada principalmente por los bajos valores unitarios medios de exportación de la fruta. Sin embargo, en términos de valor, los aguacates representaron alrededor del 60% del comercio mundial de las principales frutas tropicales en 2023 debido al valor unitario medio de exportación, significativamente más alto, de esta fruta. Además, el

Fenómenos climatológicos extremos condicionan la producción de tropicales

La FAO analiza el mercado de frutas tropicales durante el 2023 confirmando un nuevo récord en el comercio mundial

comercio mundial de aguacates experimentó un crecimiento muy rápido en términos de cantidad durante el año pasado, consolidando aún más la fuerte posición de este producto en los mercados mundiales de frutas tropicales. El grupo de 'mango, mangostán y guayaba', por su parte, representó una cuarta parte del comercio mundial de las principales frutas tropicales, tanto en términos de cantidad como de valor constante en 2023. Con una cantidad de exportación de sólo 370.000 toneladas, las papayas siguieron desempeñando un papel marginal en los mercados internacionales. Un obstáculo importante para una expansión significativa en el comercio mundial de papaya, fuera de su principal destino de los EEUU, sigue siendo la alta perecibilidad de la fruta y la sensibilidad en el transporte, lo que hace que los productos de América Central y del Sur sean menos adecuados para el suministro a destinos lejanos, incluida la Unión Europea. La situación se complicó aún más por la creciente reticencia de los consumidores de los principales mercados de la Unión Europea a adquirir productos importados por vía aérea.

■ EVOLUCIÓN

Los valores unitarios medios mundiales de exportación de las cuatro principales frutas tropicales siguieron reflejando fielmente sus respectivas condiciones de oferta y demanda a lo largo de 2023.

Los valores unitarios medios de exportación del aguacate descendieron desde un máximo de 2.343 euros en octubre hasta un mínimo de 1.574 por tonelada en julio, y fluctuaron en niveles relativamente bajos a partir de entonces, ya que la abundante oferta de los dos principales exportadores, México y Perú, superó a la demanda en los mercados mundiales. Durante todo el año, los valores unitarios medios

A nivel mundial, la piña, el aguacate y el mango continuaron siendo las tres frutas tropicales más comercializadas en términos de volumen exportado durante el ejercicio 2023

Con unas exportaciones mundiales de aproximadamente 3,2 millones de toneladas, la piña sigue siendo el producto básico predominante en cantidad

En términos de valor, los aguacates representaron alrededor del 60% del comercio mundial

de exportación de aguacates se mantuvieron así un 10% por debajo de su nivel de 2022, en 2.038 euros por tonelada, el más bajo registrado desde 2015.

Por su parte, los valores unitarios medios mundiales de exportación del grupo 'mango, mangostán y guayaba' siguieron en gran medida sus variaciones estacionales regulares a lo largo del año, partiendo de 1.134 euros en enero de 2023 y situándose notablemente por encima de su nivel de 2022 en el último trimestre. Por término medio, los valores unitarios de exportación de este grupo de productos se situaron un 8% por encima en 2023 que en el año anterior.

Los valores unitarios de las exportaciones mundiales de piñas fueron, por término medio, un 11% más altos en 2023 que en 2022, debido a la firme demanda en los dos destinos principales, EEUU y EU. Notoriamente caracterizados por una fluctuación relativamente escasa, los valores unitarios medios de exportación de piñas comenzaron el año con una media de 565 euros por tonelada en enero de 2023, se mantuvieron en torno a los 586-595 euros por tonelada entre junio y septiembre, y terminaron con 616 euros por tonelada en diciem-

bre, el valor unitario medio más alto registrado desde 2017.

Por su parte, el valor unitario medio mundial de exportación de papayas pasó de 698€ por tonelada en enero a 812€ en diciembre, debido a la situación positiva de la demanda en EEUU, principal importador de papayas. Durante todo el año pasado, sin embargo, el valor unitario medio de exportación se mantuvo prácticamente sin cambios con respecto a 2022, en 729€ por tonelada, debido al efecto de la disminución estacional de los precios entre julio y octubre.

■ RIESGOS E INCERTIDUMBRES

Las perspectivas de la producción, el comercio y el consumo mundiales de frutas tropicales están sujetas a varios riesgos e incertidumbres potencialmente significativos. Las elevadas tasas de inflación, los altos gastos por intereses y las fluctuaciones de los tipos de cambio amenazan con obstaculizar la demanda en los mercados nacionales y de importación, especialmente para los consumidores de los estratos económicos más pobres.

Con varias guerras en curso que afectan a la economía mundial, los riesgos de posibles

interrupciones futuras de las cadenas de suministro locales y mundiales, los mercados de fertilizantes, las rutas de transporte y el acceso a los mercados de exportación añaden más incertidumbre a las perspectivas. Las incertidumbres geopolíticas, que pueden dar lugar a la interrupción de las relaciones comerciales establecidas y causar potencialmente grandes efectos en los mercados nacionales y mundiales, son motivo de preocupación adicional.

Por el lado de la oferta, los efectos del calentamiento global están provocando una mayor incidencia de sequías, inundaciones, huracanes y otros peligros naturales, que hacen que la producción de las principales frutas tropicales sea cada vez más difícil y costosa. Se trata de una dificultad especialmente grave, ya que la gran mayoría de las frutas tropicales se producen en entornos remotos e informales, donde el cultivo depende en gran medida de las precipitaciones, es propenso a los efectos adversos de fenómenos meteorológicos cada vez más erráticos y está desconectado de las principales rutas de transporte. El riesgo de que las condiciones adversas limiten la producción de frutas que cumplan los niveles de calidad exigidos por los consumidores de los mercados importadores es, por tanto, elevado.

Los países importadores promulgan cada vez más leyes que exigen a los productores y a las empresas adoptar prácticas responsables y llevar a cabo una diligencia debida obligatoria para abordar diversos riesgos de sostenibilidad. El cumplimiento de estas normativas puede llevar tiempo a los productores y exportadores, ya que requiere la generación de información y el desarrollo de nuevas capacidades para una diligencia debida eficaz. Estos requisitos también implican costes adicionales para las empresas y la necesidad de desarrollar la capacidad del personal. Dada la naturaleza perecedera de las frutas tropicales en la producción, el comercio y la distribución, los problemas medioambientales, la insuficiencia de infraestructuras, los cuellos de botella en el transporte y las dificultades para cumplir los requisitos de sostenibilidad siguen poniendo en peligro la producción y el suministro a los mercados internacionales.

Las organizaciones de productores y los gobiernos de los países productores e importadores tienen un papel clave que desempeñar en la mitigación de los posibles impactos derivados de estos diversos riesgos, sobre todo teniendo en cuenta sus posibles repercusiones para los pequeños agricultores y los trabajadores empleados en la industria. Una estrecha coordinación de las actividades de desarrollo de capacidades y extensión de todas las instituciones nacionales y agentes de la cadena de valor implicados será beneficiosa para el desarrollo de políticas, normativas y medidas estratégicas adecuadas que aborden estos retos de forma integral. La colaboración transparente entre todas las partes interesadas del sector de las frutas tropicales será fundamental, especialmente en lo que respecta a abordar los problemas de sostenibilidad actuales y futuros relacionados con la expansión de esta industria.

Nuevas variedades para la industria del mango

La Dra. Noris Ledesma analiza el desarrollo varietal en diferentes países

► FRANCISCO SEVA RIVADULLA (*).

Uno de los capítulos más importantes para la industria del mango actualmente son las nuevas variedades. La Dra. Noris Ledesma, una de las mayores autoridades en este ámbito, analiza el desarrollo de este sector en esta materia.

Según explica, “a nivel general se está haciendo un esfuerzo en protocolizar introducciones de nuevas variedades a países de Latinoamérica. Cada país tiene sus propias regulaciones y esto hace que en algunos sea más difícil lograr cumplir los pasos necesarios para seguir adelante”

“Perú ya lleva casi 15 años trabajando con nuevas variedades de mango. Existen colecciones lideradas principalmente por la industria privada, donde se están estudiando más de 20 variedades y existen varios bancos de germoplasma ya establecidos. Se trata de pruebas comerciales con variedades como Rapoza, Angie, Mallika, Kesar, Rosigold, entre otras”, apunta la Dra. Noris Ledesma.

Además, añade que “México ya inició su establecimiento de variedades de la Florida, liderada por EMEX (Empacadoras de



Noris Ledesma es especialista en recursos genéticos de frutales tropicales. / PS

Mango de Exportación) donde cerca de 600 yemas ya fueron introducidas el año pasado y están a punto de importar 600 más próximamente). Las plantas están en este momento en etapa de cuarentena en etapa de vivero, bajo la jurisdicción de Senasica”.

Dentro del mismo contexto, la Dra. Ledesma apunta que “Colombia también ya inició sus protocolos para poder importar nuevas variedades a su país, liderado por Corpoica y la Universidad del Magdalena, en

el norte del país. Las variedades importadas por estos dos países son de libre uso, son variedades que no han sido patentadas. Los productores, tanto de México como de Colombia, serán los directamente beneficiados de este esfuerzo institucional”.

Por otra parte, según señala la experta, “la República Dominicana igualmente introdujo variedades procedentes de la Florida en el 2014 liderado por Promango (Asociación de productores y exportadores de mango de la

República Dominicana). Se establecieron réplicas en 5 estaciones experimentales del país. República Dominicana cuenta con diversidad de microclimas donde el objetivo primordial era evaluar estas variedades en áreas disímiles. Es importante resaltar que la República Dominicana cuenta además con un banco de germoplasma muy interesante basado en la selección de variedades nacionales. Variedades insignia de este país como Banilejo, Mingo que ya se exportan con gran éxito”.

La Dra. Noris Ledesma precisa que “las variedades en México aún son jóvenes, ya que el programa apenas se ha iniciado, pero calculo que en un periodo de unos 5 años podrán tener material suficiente para distribución. Desconozco el plan de distribución que tiene planteada la asociación, pero imagino que este será uno de los temas que se aclararán en el próximo Congreso Internacional de Mango en Guadalajara que se celebrará el 21 y 22 de noviembre”.

■ CAMINO A SEGUIR

En relación al camino a seguir, la experta apunta que “podría-

mos decir que habrá diversidad genética. Más híbridos tropicales y resistencia a la sequía, suelos inundados, condiciones extremas de temperatura. Pero estos estudios son a muy largo plazo. Los programas de mejora en todo el mundo han trabajado para crear nuevos cultivares para la industria del mango y se basan en criterios sólidos de mejora y selección. Sin embargo, se debe realizar un mayor esfuerzo para incluir criterios de producción en campo, la tolerancia natural a las enfermedades de la floración”.

Además, la Dra. Ledesma comenta que se debe “trabajar más en desarrollo de tecnologías sobre eficiencia del cultivo de mango utilizando prácticas hortícolas limpias y eficientes. La diversidad de cultivares y temporada sigue siendo un desafío para una industria de mango saludable. Estos son estudios a largo plazo, costosos y de riesgo. Es importante trabajar juntos para optimizar nuestros esfuerzos”.

“Existe un interés de los productores, y en general de la industria de mango, en nuevas variedades. Continuamos trabajando en este sentido, y además evaluando su aceptación en los Estados Unidos y su capacidad de pasar las barreras sanitarias, barreras de calidad de la fruta en el transporte sin perder su calidad. Sin embargo, es importante realizar ensayos y estudios en diferentes países y regiones”, puntualiza para concluir la Dra. Noris Ledesma.

(*). Periodista Agroalimentario Internacional

TROPICAL
BAYPER, S.L.



Calle Vilavella, s/n
12529 Bechí (Castellón)
administracion@bayex.es

Control de calidad en el aguacate en Maf Roda: tecnología al servicio del productor y del consumidor

La empresa puntera en soluciones tecnológicas ha desarrollado sistemas automatizados diseñados específicamente para el procesado de aguacates

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

En el competitivo mundo de la producción de aguacates, uno de los aspectos clave para el éxito es la capacidad de garantizar la máxima calidad del producto que llega a manos del consumidor. La madurez y el estado óptimo del aguacate en el momento de su consumo son determinantes para mantener la fidelidad del cliente. Para los productores, tener un buen sistema de análisis y control de calidad en cada etapa del proceso de producción es prioritario. Esto no sólo les permite ofrecer un producto superior, sino que también asegura que el consumidor final disfrute de un aguacate en su punto exacto de madurez, mejorando así la experiencia de consumo.

■ AUTOMATIZACIÓN COMPLETA DEL PROCESO

Maf Roda, empresa líder en soluciones tecnológicas para el sector agrícola, ha desarrollado sistemas automatizados diseñados específicamente para el procesado de aguacates, cubriendo todas las fases del proceso desde la alimentación de la línea hasta el paletizado y la gestión final de palets. “Estos sistemas permiten a los productores optimizar sus operaciones, reducir costos y garantizar una calidad constante en sus productos”, afirman los responsables de la compañía, quienes añaden que “uno de los avances más importantes es el sistema Globalscan 7, que incorpora inteligencia artificial (IA) para ofrecer un análisis de calidad preciso y eficiente, mejorando la capacidad de los productores para clasificar y detectar defectos en los aguacates antes de que lleguen al mercado”.

■ GLOBALSCAN 7: TECNOLOGÍA AL SERVICIO DEL ANÁLISIS EXTERNO DEL AGUACATE

El sistema Globalscan 7 “es un sistema de clasificación electrónica patentado que utiliza cámaras multispectrales para realizar un análisis detallado de la calidad del aguacate. Gracias a su tecnología avanzada, ofrece una mayor precisión en el análisis externo del fruto. El sistema permite una rotación de los frutos de 360°, lo que garantiza una visión completa del aguacate y una captura de imágenes de alta resolución. Esto asegura una clasificación más precisa basada en el diámetro, la forma, el color y la detección de defectos externos, lo que es esencial para garantizar la calidad del producto que llega al mercado”, aseguran desde Maf Roda.

Además, “Globalscan 7 incorpora un módulo de luz ultravioleta (UV) que amplía aún más su capacidad de detección de defectos, permitiendo a los productores identificar proble-



Estas soluciones cubren todo el proceso, desde la alimentación de la línea hasta el paletizado y la gestión de palets. / MR

“Estos sistemas permiten a los productores optimizar sus operaciones, reducir costos y garantizar una calidad constante en sus productos”

“Uno de los avances más importantes es el sistema Globalscan 7, que incorpora inteligencia artificial (IA) para ofrecer un análisis de calidad preciso”



El uso de inteligencia artificial permite una optimización constante de los modelos de clasificación del aguacate. / MR

en una mejora continua en la detección de defectos. El sistema es capaz de detectar daños por lenticelas, trips, roedores, manchas de sol y otros defectos externos, lo que lo convierte en una herramienta indispensable para los productores que buscan garantizar la máxima calidad en cada lote de aguacates”.

■ ANÁLISIS INTERNO: IDD E INSIGHT

Para complementar el análisis externo que realiza el Globalscan 7, Maf Roda ha desarrollado los sistemas IDD e Insight, que permiten a los productores realizar un análisis interno del aguacate. Estos sistemas son “fundamentales para medir los niveles de materia seca y el grado de madurez del fruto, aspectos clave para garantizar que el aguacate esté en su punto óptimo de consumo. El sistema Insight está diseñado para detectar la materia seca del aguacate, un indicador directo de la calidad interna del fruto. Por su parte, IDD se encarga de detectar defectos internos que podrían comprometer la calidad del producto. Ambos sistemas, combinados con el Globalscan 7, ofrecen una solución integral para el análisis de calidad tanto interna como externa del aguacate”, añaden desde la compañía.

■ AUTOMATIZACIÓN EN EL EMBALAJE Y CONFECCIÓN: EFICIENCIA EN TODAS LAS ETAPAS

Además del análisis de calidad, Maf Roda ofrece soluciones automatizadas para la fase de embalaje y confección del aguacate. La empresa explica que “cuenta con una amplia gama de sistemas diseñados para mejorar la eficiencia y reducir la necesidad de mano de obra en este proceso”.

Entre estas soluciones destaca Speed Packer, “una herramienta automatizada que permite confeccionar los aguacates de manera rápida y precisa, optimizando los tiempos de producción y reduciendo los costos asociados al uso de mano de obra. Esta solución es especialmente útil para los productores que buscan aumentar su capacidad de producción sin comprometer la calidad del producto final”, matizan desde Maf Roda.

Otros sistemas como MGL y MGT están diseñados para el embalaje automático a granel y el pesaje, ofreciendo una solución integral para la fase final del proceso de producción del aguacate.

La tecnología aplicada a la producción de aguacates “ha permitido a los productores mejorar significativamente la calidad de sus productos, optimizar los procesos y garantizar una mayor satisfacción por parte del consumidor final. Sistemas como Globalscan 7, con su uso de inteligencia artificial y análisis multispectral, han revolucionado la forma en que se clasifica y se asegura la calidad del aguacate. Complementados con soluciones de análisis interno como IDD e Insight, y con sistemas automatizados de embalaje como Speed Packer, los productores cuentan con herramientas avanzadas para asegurar que el aguacate que llega a los consumidores esté en su mejor estado”, concluyen desde Maf Roda.

VICENTE BAYONA / Gerente de Tropical Bayper

“El aguacate tiene en la Comunitat Valenciana un futuro prometedor”

Tropical Bayper es el primer centro de almacenamiento, calibrado, envasado y distribución de aguacates en la Comunitat Valenciana. Su gerente, Vicente Bayona, es el responsable de la introducción de esta fruta tropical en tierras valencianas como una alternativa al cultivo del cítrico, allá por 2014. Tras diez años, el aguacate se ha convertido en un producto rentable y con gran proyección. Bayona relata a Valencia Fruits cómo ha sido este camino.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN. Valencia Fruits. Vicente Bayona y el aguacate, ¿cuál es su historia?

VB. La historia empieza hace diez años, en un escenario marcado por la poca rentabilidad del cítrico en la Comunitat Valenciana y la búsqueda de alternativas más rentables. Se comenzó probando con el aguacate y se vio que daba buenos resultados. A partir de ahí, el crecimiento ha sido notable año tras año.

VF. ¿Dónde se comienza a cultivar el aguacate en la Comunitat Valenciana?

VB. Las zonas donde comenzó a cultivarse fueron Callosa d'en Sarriá, en la provincia de Alicante, y Les Valls, en la provincia de Valencia. A partir de ahí, se fue desarrollando hacia el norte, llegando a Castellón, y hacia el sur, hasta Callosa d'en Sarriá, como punto más meridional. Dentro de esta ruta, las zonas con menor riesgo de frío son donde más se están cultivando plantas de aguacate.

VF. ¿Cómo surge el Lamb Hass y por qué la Comunitat Valenciana apuesta esta variedad?

VB. Soy responsable de la expansión del aguacate y de la especialización de la Comunitat Valenciana en Lamb Hass. Esta elección se remonta a 2014, cuando, en busca de alternativas rentables para el cítrico, realicé un estudio de variedades de aguacate junto a Viveros Brokaw. Durante este estudio, consultamos a empresas importadoras de Francia, Alemania,



El aguacate cultivado en la Comunitat Valenciana tiene cada vez mayor aceptación y demanda en el mercado nacional e internacional. / TROPICAL BAYPER

Italia y Suiza. Tras analizar toda la información, observamos que había una ventana de más de un mes entre el final del Hass de España y la llegada del Hass de Perú, en la que el mercado se quedaba sin aguacate. También se estudió por qué había una falta de interés por el Lamb Hass, que llega después del Hass y es muy productivo.

VF. Y, ¿cuáles fueron las conclusiones de este estudio?

VB. La conclusión principal fue entender que el Lamb Hass es una variedad que siempre mantiene su color verde, por lo que el color no sirve como indicador del estado de madurez del fruto. Para obtener esta

información, se debe medir la materia seca. Al recibir datos de exportadores de Sudáfrica, un gran productor de Lamb Hass, y de los problemas que enfrentaban por recolectar el fruto en verde, vimos que el punto óptimo de recolección era cuando el índice de materia seca era del 24%. Con esta referencia, comenzamos las primeras pruebas y, tras tres años, los resultados fueron positivos. Comercialmente, no presenta problemas si se madura bien y se recolecta en su índice de materia seca adecuado. Las cotizaciones también fueron buenas, con precios pagados al agricultor entre 2,30 y 2,80 euros/kilo.



Bayona destaca que él es “el responsable de la expansión del aguacate y de la especialización de la Comunitat Valenciana en Lamb Hass”. / TROPICAL BAYPER

“Una plantación de aguacate conlleva mucho gasto desde que se planta hasta que se recolecta a los tres años, pero da más alegrías que los cítricos”

“El aguacate es un cultivo que se adapta bien en la Comunitat Valenciana, pero hay aspectos que no se pueden descuidar, como el abonado o la poda”

VF. Y, a partir de ese momento, ¿cómo ha sido su desarrollo y evolución?

VB. Podemos decir que a partir de ahí comenzó la expansión y especialización del aguacate Lamb Hass en la Comunitat Valenciana. Ahora los agricultores están haciendo las cosas bien, recolectando cuando se tiene que recolectar y estamos ganando cuota del mercado, comiendo terreno a Málaga, y Huelva, que no tienen Lamb Hass.

VF. ¿El Lamb Hass de la Comunitat Valenciana ha disipado las retenciones que había con la variedad?

VB. Sí. Como empresa que cubre toda la cadena, desde la venta de la planta hasta la exportación, trabajando con las mejores cadenas de supermercados de España, Francia, Suiza y Alemania, podemos afirmar que el aguacate cultivado en la Comunitat Valenciana tiene cada vez mayor aceptación y demanda.

VF. Entonces, ¿podemos considerar el aguacate como un cul-

tivo rentable en la Comunidad Valenciana?

VB. Sí, muy rentable, pero hay que subrayar que es un cultivo técnico. No sirve eso de “planto el árbol y ya crecerá”. Es un cultivo que se adapta bien, pero hay aspectos que no se pueden descuidar, como el abonado o la poda. Por las características del terreno, tenemos que hacer aportes de abonos y nutrientes para que la planta esté bien nutrida desde la raíz.

VF. Para concluir, ¿cómo describiría el futuro del aguacate en la Comunidad Valenciana?

VB. El futuro es prometedor en el momento en el que la tendencia de producción es una línea ascendente que aún no ha tocado techo y cuando vemos que el agricultor que se dedica al aguacate tiene resultados muy positivos y crea ilusión.

Es cierto que una plantación de aguacate conlleva mucho gasto desde que se planta hasta que se recolecta a los tres años, pero da más alegrías que los cítricos.

Ocati® impulsa el consumo de fruta de la pasión en Europa

La compañía colombiana pone el foco en el maracuyá ante el crecimiento de la demanda en los mercados europeos

► VF. REDACCIÓN.

La demanda de fruta de la pasión, también conocida como maracuyá, por parte de los consumidores europeos sigue creciendo. Así lo constatan en Ocati®, empresa colombiana líder en exportaciones, que ha hecho de esta fruta el motor de su éxito en todo el mundo. Ofrecer a sus clientes variedades de fruta de la pasión de la más alta calidad, las 52 semanas del año, es su claro objetivo.

“Aunque cultivamos una amplia gama de frutas exóticas, estamos especializados en pasi-

floras, que es el nombre técnico para toda la familia de la fruta de la pasión o maracuyá. Al estar así enfocados, podemos canalizar nuestras energías de forma más eficaz, garantizando calidad, innovación y sostenibilidad”, afirma Daniela Vesga, analista de mercados exteriores en Ocati®.

Dentro de esta estrategia exportadora, los mercados europeos ocupan un lugar destacado. “Nuestra clientela europea ha revelado un continuado entusiasmo por nuestras variedades de fruta de la pasión. Esta acogida tan positiva reafirma nuestra

convicción en su enorme potencial en los mercados europeos”, añade Vesga.

Comunicar sus grandes beneficios nutricionales, ofrecer degustaciones para que los consumidores se habitúen al sorprendente sabor ácido y dulce a la vez, así como garantizar la constante disponibilidad en los lineales de las cadenas son para Ocati® las claves para el futuro crecimiento de la categoría en Europa.

“Estamos ampliando nuestra red de productores gracias a alianzas sólidas con los me-



La demanda de los consumidores europeos de maracuyá sigue creciendo. / OCATI

jores cultivadores de cada una de las regiones de Colombia. Al cubrir diversos climas y planificar junto con los agricultores la producción, conseguimos grandes volúmenes, altas calidades y disponibilidad durante todo el año”, afirma Vesga.

“Todo ello, unido a nuestros más de 36 años de experiencia exportadora y a las inversiones

realizadas en tecnología y sostenibilidad, nos sitúa en una posición aventajada para servir a nuestros clientes los 365 días del año”, concluye.

Los profesionales que quieran sumergirse en el universo de la mejor fruta de la pasión podrán hacerlo en la feria Fruit Attraction, Madrid, visitando el stand de la compañía en el pabellón 10.

El moho peduncular del aguacate y su control

Citroside Avo System es una alternativa eficaz para controlar el moho peduncular

► RAÚL PERERLLO*.

El moho peduncular aparece en el aguacate durante su almacenamiento y transporte, manifestándose con mayor virulencia a su llegada a destino durante la distribución de los frutos. Sobre la madera del pedúnculo se produce el crecimiento de hongos saprófitos. Este se manifiesta como un moho algodonoso, blanco, más o menos grisáceo, o incluso negruzco (Figura 1). Esta patología no suele afectar internamente a la fruta, es más bien un problema estético de calidad, si bien algún autor considera que podría tratarse de un síntoma previo a la aparición del "Stem end rot" del aguacate.

En cualquier caso, la relevancia económica del mismo es elevada. Cuantos más frutos afectados en destino mayor suele ser el monto de la reclamación. Es un problema que no se detecta en origen, se desarrolla durante el transporte.

EL CONTROL DEL MOHO PEDUNCULAR DEL AGUACATE

Siendo el problema causado por hongos saprófitos, hemos identificado *Alternaria sp* y *Cladosporium sp* y otros investigadores también *Botrytis sp*, *Colletotrichum sp* y *Lasiodiplodia sp*, las medidas de higiene tanto en campo como en los packings son importantes. Pero la relevancia económica del problema aconseja implantar medidas de control más eficaces.

Hasta hace unos pocos meses se aplicaban tratamientos con el fungicida Procloraz con eficacias elevadas, pero actualmente el Procloraz ya está prohibido en la UE. Ante esta situación Citrosol lleva unos años investigando la utilización de nuestro Citroside Avo System para el control del moho peduncular.



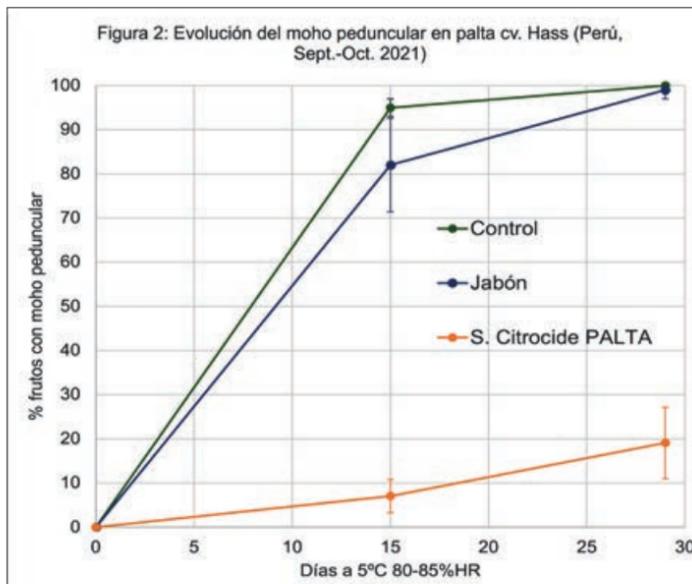
Figura 1. Diversos aspectos que tiene el moho peduncular en aguacate, moho algodonoso blanco (a), o negruzco (b). / CITROSOL

RESUMEN DE LOS RESULTADOS (Tabla 1)

TRATAMIENTO	% de frutos con moho peduncular	% Eficacia en el control del moho peduncular
Frutos control sin tratamiento	97	—
Procloraz	20	79
200 ppm de Cl activo (ClONa)	96	0
Sistema Citroside® Palta	15	84

El moho peduncular aparece durante el almacenamiento y transporte del aguacate

Esta patología no afecta internamente a la fruta, es un problema estético de calidad



En 2018 iniciamos los ensayos y en el momento actual podemos afirmar que con la implementación de Citroside Avo System logramos el control del moho peduncular.

Citroside Avo System es una alternativa muy eficaz para el control del moho peduncular, sin ningún problema de residuos en ningún país receptor de aguacate ya que el Citroside PC que se aplica en el sistema no deja residuos.

A continuación, resumimos los resultados obtenidos com-

parando su eficacia con la desinfección con Cl activo y con la aplicación de Procloraz, en tests semi-industriales realizados en Perú y Chile. Presentamos los resultados en la Tabla 1. Mientras que el Procloraz controló con un 79% de eficacia la aparición de moho peduncular Citroside Avo System incrementa la eficacia hasta el 84%.

En la Tabla 1 se pueden ver un resumen de los resultados obtenidos con el Citroside AVO System en el control del moho peduncular comparado con la utilización de Procloraz, y con una desinfección de la palta con 200 ppm de Cloro activo. Los resultados son la media de los tests realizados con 4 lotes de fruta. Los resultados se obtuvieron a los 40 días de almacenamiento frigorífico a 5-6°C.

Finalmente presentamos en la Figura 2 los resultados obtenidos en test realizado en condiciones industriales en un packing de Perú este pasado septiembre. Este packing tiene instalado un Citroside Avo System en el que se aplicó el Citroside® PC al 0,7%. Los resultados arrojan una eficacia del Sistema superior al 80% con menos de un 20% de frutos afectados en un periodo de 29 días de almacenamiento frigorífico a 5°C; a los 29 días todos los frutos no lavados en el sistema habían desarrollado moho en el pedúnculo, del mismo modo que el tradicional lavado en línea con jabón tampoco tuvo ninguna eficacia. Es destacable que estos resultados se obtuvieron con una partida que llegó al almacén bastante sucia.

Por tanto, el lavado del aguacate con Citroside Avo System es la solución frente al moho peduncular que se desarrolla durante la conservación y transporte de esta fruta, además, no deja ningún residuo en el fruto ni genera ningún DBPs.

En resumen, con el Sistema Citroside® Palta se reduce la incidencia de moho peduncular de manera drástica, incluso después de 40 días, esto permite llegar a destinos lejanos sin pérdidas postcosecha y, en consecuencia, reduciendo enormemente las reclamaciones.

(*) International Operations Director

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La producción y exportación de aguacates están en auge. Un informe de Rabobank refleja que México, Perú y Colombia se perfilan como los mayores exportadores para 2026. El análisis también señala que América Latina sigue dominando las exportaciones, y Estados Unidos las importaciones, dependiendo en gran medida de México; el consumo de aguacate en Europa varía por país; y los mercados asiáticos y latinoamericanos muestran potencial de crecimiento.

La producción y las exportaciones continuarán expandiéndose, con tasas de crecimiento variable para las diferentes zonas de producción. Para 2026, se espera que México, Perú y Colombia sean los mayores exportadores de aguacate. Si bien América Latina seguirá dominando el mercado de exportación, la producción y las exportaciones se diversificarán a nivel mundial. Para seguir siendo rentables, los actores de la industria deben innovar en respuesta a mercados

México, Perú y Colombia se perfilan como los mayores exportadores de aguacate

cada vez más competitivos y retos desde el lado de la oferta.

Estados Unidos seguirá siendo el mayor importador de aguacates y dependerá cada vez más de las importaciones.

México está bien posicionado para abastecer más del 90% de las importaciones de este mercado.

En Europa, los niveles de consumo de aguacate varían significativamente según el país, pero los países rezagados se están poniendo al día.

Por último, el informe de Rabobank recoge que existe un potencial de crecimiento sustancial en los mercados asiáticos y latinoamericanos.



La producción y el comercio mundial del aguacate se han expandido a un ritmo acelerado durante la última década. / ARCHIVO

En cuanto a las variedades cultivadas y comercializadas, si bien la variedad Hass seguirá dominando, variedades similares que tienen un mayor potencial de rendimiento y eficiencias mejoradas se adoptarán gradualmente en los próximos años.

Por otra parte, el informe señala que el panorama de la industria sigue fragmentado en algunos países. La creciente competencia y las presiones sobre los márgenes impulsarán la consolidación en ciertas áreas de América del Sur.

La producción y el comercio mundial del aguacate se han expandido a un ritmo acelerado durante la última década. Los atractivos atributos de esta fruta han impulsado la demanda, mientras que la rentabilidad ha incentivado una mayor producción. En los próximos años, el comercio de aguacates seguirá creciendo, convirtiéndolos en una de las frutas más exportadas a nivel mundial. Sin embargo, el mercado será más competitivo obligando a los operadores no solo a ser más eficientes sino también cada vez más sustentables. Dado que se espera que la disponibilidad sea constante, los consumidores se beneficiarán de precios relativamente asequibles en los mercados clave aumentando así la popularidad de esta fruta.

El mango peruano: desafíos en la exportación y esperanzas de recuperación para 2024/2025

La campaña 2023-2024 marcó un punto de inflexión con una reducción drástica del 68% en los volúmenes de exportación



La variedad Kent lideró las exportaciones peruanas con un 94% de participación. / ARCHIVO

► FRANCISCO SEVA RIVADULLA (*) Con la finalidad de conocer mejor los desafíos de la exportación de mango peruano, hemos entrevistado al director gerente de la empresa peruana Fluctuante, David Sandoval.

Según explica Sandoval, “la campaña 2023/24 marcó un punto de inflexión crítico para el mango peruano en la industria de exportación. Presenciamos una reducción drástica del 68% en los volúmenes de exportación, acompañada de una caída del 20% en los valores, aunque esta última se vio parcialmente compensada por un aumento en los precios”.

Además, añade que “a pesar de estos desafíos, el mango peruano de exportación sigue siendo un pilar fundamental en nuestra oferta agroexportadora. El mango peruano, conocido por su alta calidad, fue profundamente afectado por condiciones climáticas adversas. Eventos como el ciclón Yaku y las elevadas temperaturas vinculadas al fenómeno de El Niño Costero y El Niño Global impactaron de manera significativa la producción”.

Dentro del mismo contexto, Sandoval apunta que “la variedad Kent, que lideró nuestras exportaciones con un 94% de participación, fue especialmente vulnerable, experimentando una notable reducción en su floración y producción debido a estas condiciones extremas”.

► PAÍSES BAJOS, PRINCIPAL DESTINO

En lo que respecta al capítulo de mercados, David Sandoval señala que “los Países Bajos se destacaron como el principal destino del mango peruano de exportación, absorbiendo el 40% del total, seguidos de Estados Unidos con un 30% y España con un 7%”.

Sin embargo, las cifras mostraron una realidad diversa. “El mercado holandés sufrió una contracción del 65% en volumen y un 6% en valor, mientras que en Estados Unidos la caída fue aún más acentuada, con una disminución del 74% en volumen y un 33% en valor. En contraste, aunque España también experimentó una reducción del 52% en volumen, el valor de las exporta-

ciones aumentó notablemente en un 25%”.

“Estos datos reflejan la magnitud del impacto que enfrentó el mango peruano en los mercados internacionales”.

■ BRASIL APROVECHA UNA OPORTUNIDAD DE ORO

Esta situación en el mango peruano creó una brecha en el mercado internacional, una oportunidad que Brasil aprovechó con habilidad. A pesar de enfrentar desafíos similares en su propia producción, “Brasil logró posicionar su variedad Palmer, especialmente en Europa, para satisfacer la creciente demanda global, en la que el mango peruano sigue siendo un competidor importante”, explica Sandoval.

Además de los desafíos climáticos, otros factores complicaron aún más el panorama para los productores peruanos fueron los retrasos en el Canal de Panamá que afectaron a la calidad del mango peruano de exportación al llegar a su destino, incrementando la presión sobre los exportadores. En consecuencia, “la calidad del mango peruano se convirtió en una prioridad crucial en la competencia internacional”, señala contundente director gerente de Fluctuante.

Al mismo tiempo, el directivo de la firma peruana puntualiza que para muchos en la industria la deficiente calidad de los primeros envíos de la campaña pasada fue “una advertencia clara”. Los problemas de madurez y fitosanitarios resaltaron la necesidad

de adoptar medidas preventivas en el campo para asegurar la calidad en cada etapa del proceso, garantizando que el mango peruano mantenga su reputación en los mercados internacionales.

En su análisis, David Sandoval apunta también que “en medio de estos desafíos, fue imperativo un esfuerzo colaborativo entre la industria y los agricultores. Los pequeños productores, en particular, enfrentaron desafíos únicos y requirieron apoyo para mantenerse competitivos en el mercado de exportación de mango peruano”.

“En la campaña que cerró, el mango peruano se encontró en una encrucijada. Superar los desafíos climáticos y logísticos demandó un enfoque integral que priorizara la calidad y la colaboración en toda la cadena de suministro”.

■ RESURGIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN

Sin embargo, hay esperanza en el horizonte. Se espera que, para la temporada que viene (2024/2025), la situación mejore a medida que recuperemos las condiciones climáticas necesarias para el cultivo del mango peruano, “lo que permitirá un resurgimiento de la producción y una revitalización de nuestra posición en los mercados internacionales de exportación de mango peruano”, subraya especialmente Sandoval.

(*) Periodista agroalimentario internacional.



Se espera que la situación del mango mejore junto a la climatología. / FLUCTUANTE



La piña rosa se vende a través del comercio electrónico. / FRESH DEL MONTE

La piña rosa, una fruta exclusiva de Costa Rica para el mundo

La exclusividad se refleja en su precio, que varía según el país

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Más jugosa y sabrosa, de color rosa, la piña única de la selva de Costa Rica, genéticamente modificada, llega a los mercados más exclusivos del mundo.

Única en su especie, la piña rosa nació tras 17 años de investigación (2003-2020) en los laboratorios de la empresa Fresh Del Monte, una compañía centenaria que desde Costa Rica comercializa fruta y verdura a nivel mundial.

Se trata de una variedad de piña genéticamente modificada (OGM) que la Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos (FDA) aprobó en 2016 como segura para su consumo.

La “PinkGlow”, su nombre comercial, salió a la venta a finales de 2020. Michael Calderón, director legal regional de Fresh Del Monte, explicaba a la agencia AFP que “se trata de un producto sumamente exclusivo que llega a los mercados más exclusivos del mundo”. Estados Unidos, Canadá, Emiratos Árabes Unidos, Catar, Kuwait, Hong Kong, entre otros, son destinos de la piña rosa.

■ LA CLAVE ES EL LICOPENO

Si bien Fresh Del Monte tiene en Costa Rica 9.283 hectáreas de plantaciones de piña, en 2023 tan solo destinó 200 para la variedad rosa. La elección de Costa Rica como zona de cultivo se debe, según Calderón, “por sus condiciones de microclima, que lo hacen ideal para la producción de la piña rosa”.

La empresa comenzó en 2003 un proceso de investigación a través de bioingeniería para alterar la genética de la fruta de color amarillo hasta conseguir que naturalmente creciera de color rosa.

La clave es el licopeno, un pigmento natural que contienen muchas frutas y verduras de color rojizo. Helga Rodríguez, superintendente de Biotecnología de Fresh Del Monte,

explica que usan sus laboratorios “como método alternativo al procedimiento convencional de cruces con polen. El licopeno se produce y se acumula durante la maduración de la fruta en los cultivos y cuando se cosecha la fruta ya es rosa. Gracias al licopeno, esta variedad rosada tiene la característica de dar un sabor o una sensación de mayor dulzura”.

Cada piña demora unos dos años desde que se planta hasta su cosecha. Tal como relata el jefe de Investigación de la compañía, Mario Ulate-Sánchez, “dedicamos muchos años de investigación primero para generar la variedad que acumula esas cantidades de licopeno y después para la selección en campo que nos permitiera obtener los materiales que hoy en día estamos comercializando”.

En las plantaciones los trabajadores cosechan desde la primera hora del día piñas tradicionales y rosas. Las frutas llegan a la planta de envasado, donde son tratadas para conservarlas, clasificadas por tipos y envasarlas para su destino a cualquier parte del mundo.

Fresh Del Monte exporta más de 35 millones de cajas de piñas cada año, además de banana y melón. Pero la piña rosa es la última tendencia.

■ VENTA EXCLUSIVA ONLINE

La piña rosa se vende a través del comercio electrónico. En Estados Unidos su precio varía entre los 10,99 y los 39 dólares la unidad. En Europa se puede adquirir en España por 34,65 euros.

Los precios varían en cada país, pero la exclusividad de la conocida como “joya de la selva” costarricense ha dado que hablar. “Comerse una piña rosada es una experiencia única, más allá del color. Su sabor es muy particular, representa ese gusto exótico y propio de la variedad”, concluye Ulate-Sánchez.

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.

citrosol stay fresh with innovation Mas información en contraportada

AgroBank

AgroFresh Potenciamos tu negocio

MAF RODA www.mafroda.com

Esta semana

- 3** Paco Barrás, consultor hortofrutícola, analiza el desarrollo de la campaña de cítricos 2023/2024
- 8** Inmaculada Sanfeliu, presidenta del CGC: "Que haya cítricos en las tiendas todo el año es bueno para todos, pero sin poner en riesgo fitosanitario la producción citrícola europea"
- 12** Nueva edición del Congreso Internacional de Frutos Rojos
- 14** Tresfrut, ganador del premio al mejor comercio citrícola de Naranjas y Frutas.com
- 16** La diversidad y dinamismo de los supermercados en los Países Bajos

LLEIDA Y VALLE DEL DUNCA dossier

ÍNDICE	
Agrocomercio:	3
Agrocultivos:	11
Agrocotizaciones:	17
Empresas:	22

DECCO More. Beautiful. Fresh.

la calidad murciana

nder toda la demanda

espiolas, con especial incidencia en Albacete y la Región de Murcia. La primera estimación de indemnizaciones, en tanto continúan avanzando las peritaciones, sitúa en 55 millones de euros. En el caso de la Región de Murcia, las declaraciones de siniestro recibidas por Agroseguro rebasan las 5.700 hectáreas, ubicadas principalmente en la mitad norte de la comunidad. De ellas, 3.200 hectáreas son de producciones frutícolas (melocotón y nectarina), de importante valor económico. El resto de la superficie afectada corresponde, aunque de una manera más puntual, a hortalizas, viñedo o cítricos, entre otras producciones afectadas. Además, y según señala Agroseguro en un comunicado, en algunas zonas de la Vega Media del pedrisco alcanzó tal intensidad que provocó daños en madera que podrían afectar a la campaña de frutales del próximo año. En cambio, la producción de la actual temporada ya estaba recogida en las explotaciones afectadas, al tratarse de una zona productora de recolección temprana.

Con el patrocinio de **ALCOAXARQUÍA** TROPICAL Y NATURAL