

# Cítricos

valencia  
fruits

Suplementos

Noviembre 2024



Para destacar los mejores cítricos **no puede faltar este.**



**tango**  **SIN SEMILLAS**  
FRUIT

  [www.tangofruit.es](http://www.tangofruit.es)

# Una retrospectiva de las campañas citrícolas para aprender de cara al futuro

► PACO BORRÁS. (\*)

Hace ya más de 150 años que España exporta cítricos y en la mayoría de esos años ha sido el líder absoluto a nivel mundial. No obstante, a lo largo de esos casi dos siglos se han vivido todo tipo de circunstancias que provocaban crisis más o menos estructurales y en consecuencia retrocedían las hectáreas plantadas de cítricos al tiempo que desaparecía un número determinado de exportadores.

Desde el final de la II Guerra Mundial las hectáreas plantadas de cítricos en España no han parado de crecer, así como las exportaciones hasta las dos últimas campañas y, previsiblemente, la actual. Lo vemos en la Tabla 1, donde hemos realizado el promedio de hectáreas de las últimas dos décadas y el del último bienio.

La gran bajada en mandarinas (-18,46%) se ha dado fundamentalmente en satsumas y Clemenules. Su bajada no se ha compensado con el incremento de las plantaciones de variedades de club. La bajada de naranjas se ha dado toda en la Comunidad Valenciana, ya que en Andalucía durante este periodo ha seguido creciendo el número de hectáreas de naranjas. El crecimiento en limones es en realidad mayor si en vez de analizar promedios miráramos las hectáreas entre el año 2014 y el 2023, el incremento es de más del 40% y sigue creciendo peligrosamente.

En cualquier caso, se observa cómo los limones y los pomelos están creciendo y han amortiguado en el global la gran bajada de las mandarinas.

Si ahora nos trasladamos a las cifras de cosecha y de exportaciones analizando los mismos periodos tenemos la Tabla 2.

Vemos cómo estamos ante tres periodos en el que la segunda década de este siglo alcanza tanto los máximos de cosecha como de exportación, con algunos años por encima de los 7 millones de toneladas de cosecha y con varios donde las exportaciones superaron ligeramente los 4 millones. El actual bienio 2022/23 y 2023/24 se convertirá en un trienio con una cosecha cercana a los 6 millones de toneladas y ya veremos si la actual campaña supera las cifras de exportación de las dos últimas. Por otra parte, vemos que la cosecha global del actual trienio es similar a la primera década analizada que iba del 2002 al 2012.

Con la singularidad que las cifras de hectáreas son prácticamente las mismas por lo que



estamos ante una situación de oscilaciones de las productividades por causas climatológicas y por mayor o menor envejecimiento del arbolado que donde más se acusa es en la Comunidad Valenciana.

Si observamos el aforo de la actual campaña 2024/25, se ha dado la circunstancia de que la Comunidad Valenciana, aun siendo la que más pesa en la cosecha global de cítricos esta campaña sólo representa el 45% del total de la cosecha española. Es la primera vez en la historia de la citricultura española que la Comunidad Valenciana baja del 50%.

Y, a su vez, cuando observamos cómo ha evolucionado el peso de las cuatro familias de cítricos vemos que en la primera década del actual siglo las

naranjas representaban el 49% del total y ahora han bajado al 47%, las mandarinas representaban el 37% y han bajado al 32%, mientras que los limones han pasado del 13% al 20% y los pomelos del 0,76 al 1,34 %.

Si clasificáramos los cítricos en dos grupos, los cítricos fruta, naranjas y mandarinas, y los cítricos aditivos, limones y pomelos, la evolución ha sido en el periodo analizado que los primeros representaban en cosecha el 86% y en exportación el 85% sobre el total y los segundos el 14% de cosecha y casi el 15% de exportación. Estas últimas dos campañas los cítricos fruta representan el 79% de la cosecha y el 77% de la exportación y los cítricos aditivos ahora representan el 21% de la cosecha y el 23% de las exportaciones.

## PRECIOS DE LAS ÚLTIMAS CAMPAÑAS

Hemos querido analizar sólo las últimas tres campañas porque, aunque con diferencias muy definidas entre las tres, nos muestran un resultado singular para cada una de las tres grandes familias.

### ► Naranjas

Si tomamos como base las exportaciones y los precios Intrastat de las mismas (ver Gráfica 1), consideramos que se ajustan bastante al conjunto de la comercialización en fresco, que entre exportación y mercado doméstico se acerca al 75% de la cosecha total. Por otro lado, la parte industrializada que representa un 25% ha alcanzado este año, con sus oscilaciones, precios muy superiores a los de otras campañas debido a la gran subida que han

tenido a nivel mundial los precios del zumo de naranjas concentrado congelado.

— A pesar de las diferencias de kilos entre las tres campañas, el valor económico es prácticamente el mismo entre las tres.

— Los precios medios de las últimas dos campañas analizadas superan en 0,17€/kg a la campaña 2021/22.

— Aunque las dos últimas campañas arrojan un precio medio exactamente igual, el comportamiento en el tiempo ha sido inverso. En la campaña 22-23 los precios crecieron siempre y en la campaña 23-24 bajaron de octubre hasta abril donde se estabilizaron y subieron ligeramente en julio y agosto.

— Por lo tanto, estas dos últimas campañas los precios de las naranjas españolas se han posicionado por primera vez en niveles más altos que otras campañas y desconocidos hasta la fecha.

### ► Mandarinas

Con las mandarinas los precios Intrastat nos sirven también para las ventas domésticas ya que exportamos un 62% de la producción, consumimos un 25% e industrializamos un 13% de la cosecha como se aprecia en la Gráfica 2.

— Se repite la tónica de las naranjas en el sentido de que, independientemente de los volúmenes exportados en toneladas las tres campañas, el valor económico obtenido es totalmente similar.

— Las tres campañas tienen comportamientos de precios con ritmos diferentes, tanto en la primera parte de la campaña, las clementinas, como en la segunda, los híbridos.

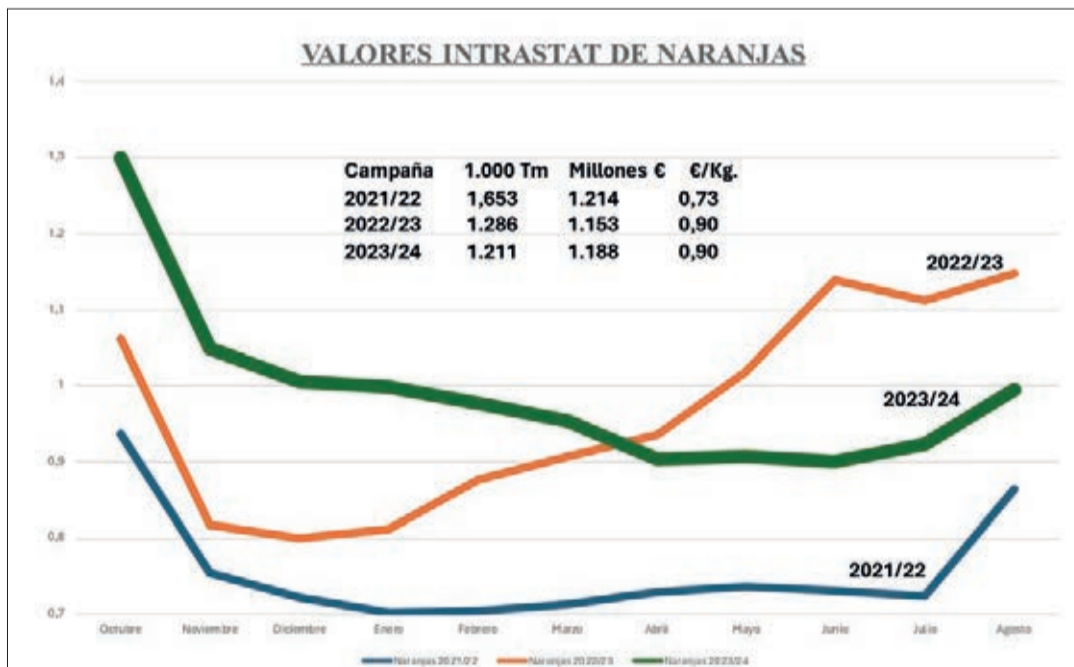
— En las campañas 21/22 y 22/23, los precios son ascendentes desde el inicio. Pero, la 22/23 el ascenso es muy elevado para las variedades de club lo que eleva la media de la campaña por encima de todos los registros conocidos.

— La singularidad de la campaña 23/24 radica en que las clementinas por primera vez arrancan con precios medios por encima de 1,30 y a partir de diciembre prácticamente se convierten en planos, con lo que la campaña firma 9 meses casi al mismo precio, independientemente de las variedades.

Si las naranjas de mesa españolas, desde las navelinas hasta las navel tardías, ofrecen una calidad excepcional y una campaña que cubre ocho meses, y si las clementinas, en especial la Clemenules, son de las mejores mandarinas del mundo, ¿por qué sus precios en el mercado están casi siempre por debajo de otras frutas como manzanas, uvas o aguacates?

¿Qué hemos hecho todos en la cadena de valor para que estos productos de tan alta calidad terminen sujetos a constantes promociones? Quizás esta situación responde a una percepción errónea generada tras años de vender a precios bajos, algo que se ha vuelto costumbre en cada nivel de la cadena. Necesitamos

(Pasa a la página 4)



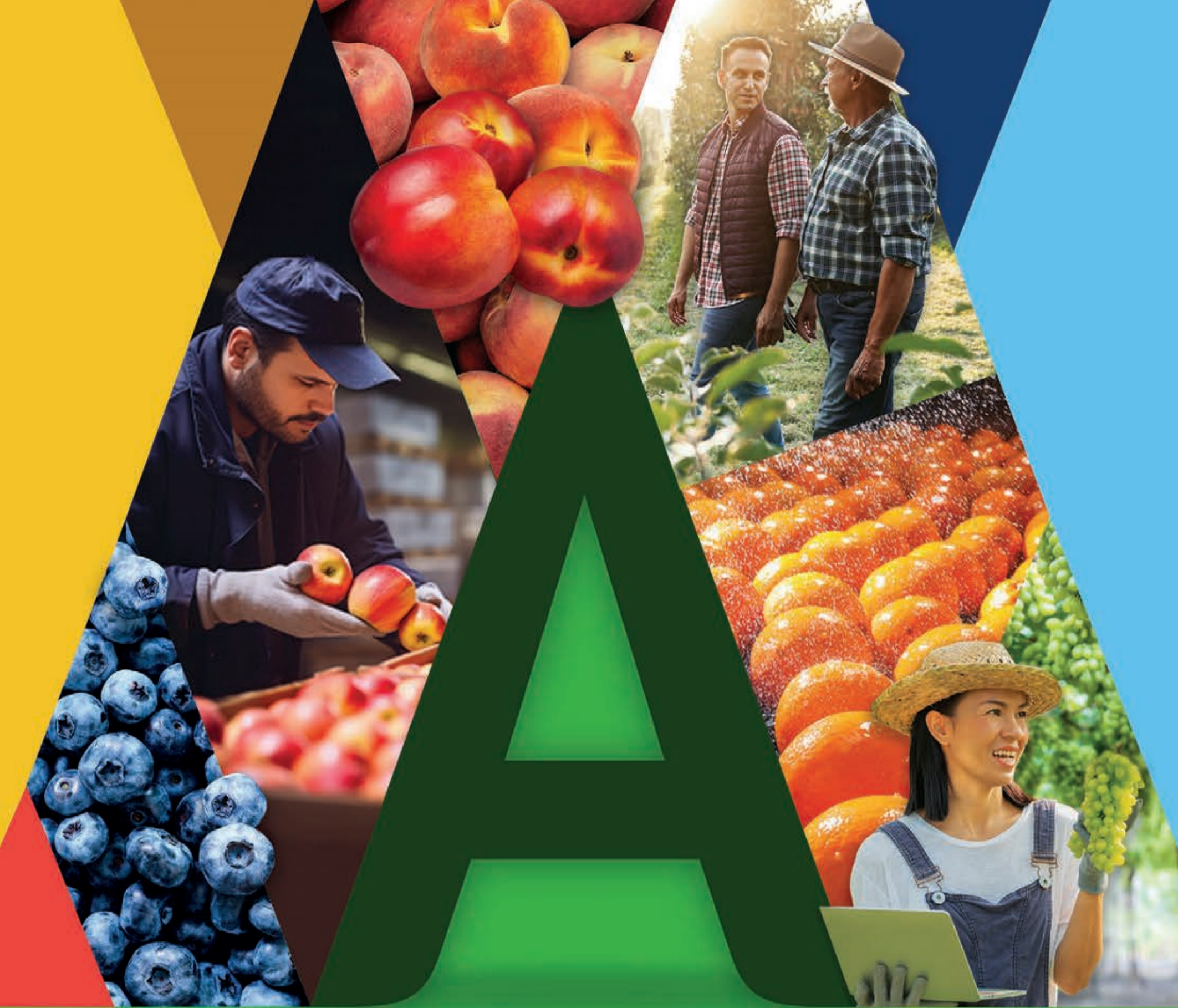
Gráfica 1. Fuente: Datacomex

HECTÁREAS TOTALES CÍTRICOS				Diferencia	
	2002-2012	2012-2022	2022-2024	En Ha.	En %
Naranjas	146.250	143.800	143.800	-2.450	-1,68%
Mandarinas	119.600	108.000	97.520	-22.080	-18,46%
Limones	42.500	42.600	52.119	9.619	22,63%
Pomelos	1450	2.150	3.250	1.800	124,14%
<b>Total</b>	<b>309.800</b>	<b>296.550</b>	<b>296.689</b>	<b>-13.111</b>	<b>-4,23%</b>

Tabla 1. Fuente. Anuario Ministerio de Agricultura.

	Década 2002-2012			Década 2012-2022			Bienio 2022-2024		
	Cosecha	Export	% Exp/Cos	Cosecha	Export	% Exp/Cos	Cosecha	Export	% Exp/Cos
Naranjas	2.875	1.411	49,08%	3.335	1.666	49,96%	2.760	1.247	45,18%
Mandarinas	2.153	1.494	69,39%	2.080	1.461	70,24%	1.850	1.126	60,86%
Limones	753	456	60,56%	1.015	645	63,55%	1.150	642	55,83%
Pomelos	44	39	88,64%	74	60	81,08%	78	71	91,03%
<b>Total</b>	<b>5.825</b>	<b>3.400</b>	<b>58,37%</b>	<b>6.504</b>	<b>3.832</b>	<b>58,92%</b>	<b>5.838</b>	<b>3.086</b>	<b>52,86%</b>

Tabla 2. Fuentes. Ministerio de Agricultura y Datacomex.



Extiende la vida útil de los frescos, reduce el desperdicio de alimentos y conserva los recursos de nuestro planeta.

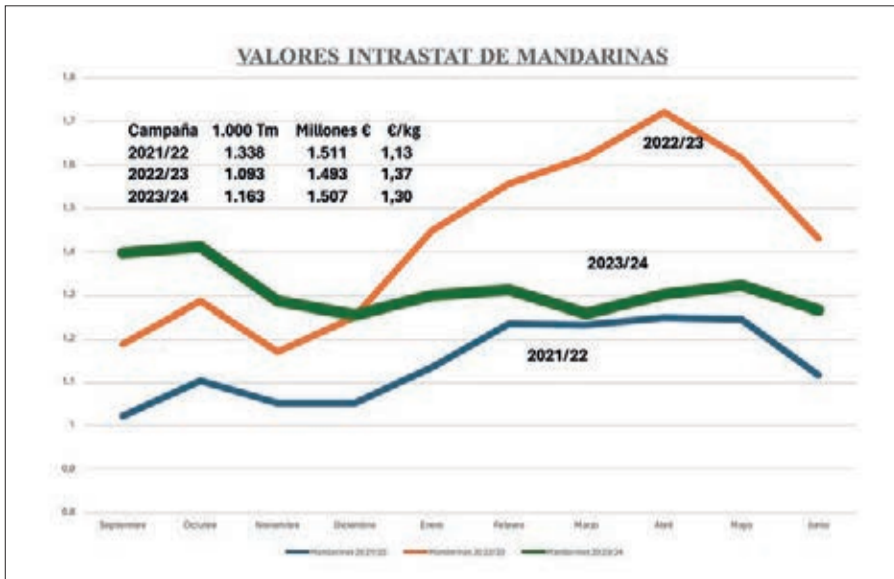
La sostenibilidad está en el centro de todo lo que hacemos en AgroFresh. Nuestro compromiso proviene de 40 años ofreciendo soluciones, servicios y tecnologías digitales innovadoras que ayudan a extender la vida útil de las frutas y a reducir el desperdicio y la pérdida de alimentos. Todo ello para proteger y preservar mejor el planeta.

# AgroFresh

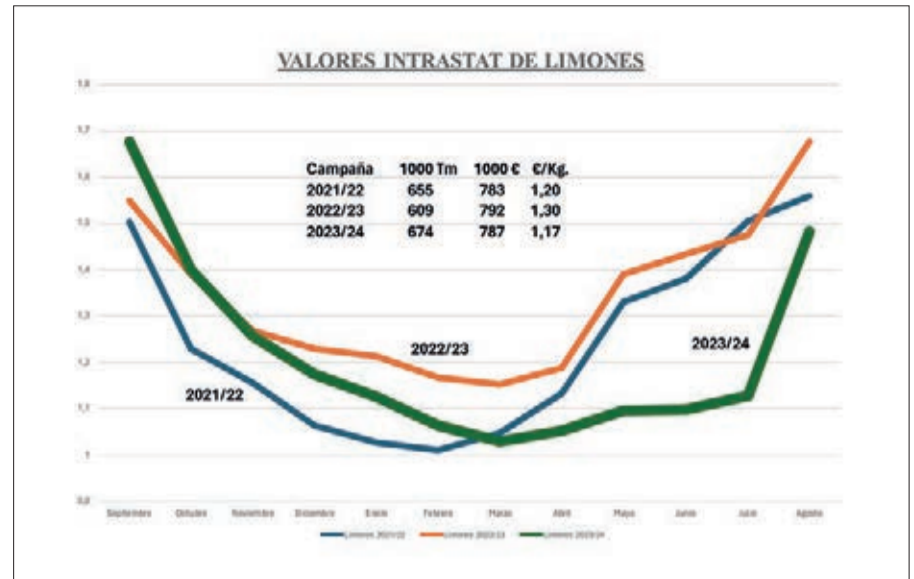
Escanea el QR y descubre como ayudamos a potenciar el negocio de los productos frescos.

David Ferrer: 679 542 478, [dferrer@agrofresh.com](mailto:dferrer@agrofresh.com)  
Hugo Rodríguez: 608 092 423, [hrodriguez@agrofresh.com](mailto:hrodriguez@agrofresh.com)  
Sergio Aparicio: 696 447 131, [saparicio@agrofresh.com](mailto:saparicio@agrofresh.com)





Gráfica 2. Fuente: Datacomex.



Gráfica 3. Fuente: Datacomex

## “Una...”

(Viene de la página 2)

un cambio de mentalidad para revalorizar nuestras naranjas y clementinas, recordando el servicio único que ofrecen a Europa, con capacidad de entrega inmediata, y reclamar el precio justo que se merecen.

### Limones

Según los datos de Ailimpo, la cosecha real de limones de la campaña pasada fue de 1.590.000 toneladas, récord absoluto de la historia cítrica española. Se exportaron 674.000 toneladas, el 42%, se consumieron en España 173.000 toneladas, un 11%, y la industria ha procesado 365.000 toneladas, un 23%, pero en el campo, o sea, en el suelo, se han quedado 345.000 toneladas, un 22% del total, casi todos de Primofiori. Evidentemente el resultado a nivel de agricultor será muy dispar y no muy bueno en general.

— Se repite la tónica que había en naranjas y mandarinas en cuanto a que, independientemente del volumen de toneladas exportado, el valor económico

del total de las exportaciones es muy similar las tres campañas.

— Si tenemos en cuenta el desastre que supuso en el campo la no recolección del 22 % de la cosecha con la consiguiente bajada de precios en el campo, los precios de exportación fueron hasta enero muy similares al año pasado y la bajada se produjo en la última parte de la campaña, aunque al final la media se acerca mucho a la que se alcanzó en la campaña 2021/22, aunque esta 0,13€/kg por debajo de la campaña pasada.

— Se vuelve a observar que, para un cítrico como el limón, que no se consume como una fruta sino que es un aditivo, bajadas relevantes de precios o promociones no implican a corto plazo incremento importante de consumo. Los consumidores compran los limones que necesitan sin mirar el precio.

— Incrementar el consumo de limón es un trabajo promocional es una estrategia a medio y largo plazo como está haciendo Ailimpo.

### ¿Y EL FUTURO?

España recuperará las cifras de 7 millones de toneladas de produc-

**“Necesitamos un cambio de mentalidad para revalorizar nuestras naranjas y clementinas, recordando el servicio único que ofrecen a Europa, con capacidad de entrega inmediata, y reclamar el precio justo que se merecen”**

ción con las hectáreas que tiene. Con una de las mejores combinaciones a nivel mundial de zonas de producción a lo largo de toda la costa mediterránea y parte de la atlántica, desde el Ebro hasta el río Tinto más todo el valle del Guadalquivir.

Ningún otro país del mundo puede armonizar el calendario de mandarinas, naranjas y limones con buenas variedades durante nueve meses. Y estamos geográficamente dentro del continente europeo, en particular, de la Unión Europea con sus más 500 millones de consumidores al alcance de camión o tren.

Pero nos enfrentamos a unos retos, algunos dependen de nosotros mismos y otros de las administraciones, fundamentalmente comunitarias:

— No olvidar lo que hemos aprendido sobre los precios de venta.

— Tenemos que salir más del continente europeo y pasar del 3% al 6% en nuestras exportaciones a ultramar.

— Seguir luchando por las cláusulas espejo sobre los tratamientos y cultivos éticamente correctos en los países terceros que nos envían cítricos.

— Conseguir que el principio de reciprocidad se aplique. Lo cual implica la eliminación de los draconianos protocolos de exportación a EEUU, México, India, Japón, China, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda y ahora, para más vergüenza, Perú y Ecuador. O bien que a esos países y para todos sus productos se les exijan los mismos protocolos de exportación que a nosotros ya que está más que demostrado que no son problemas fitosanitarios sino barreras comerciales que consiguen aplicarnos porque negocian en Bruselas las importaciones y luego cada país

y para cada producto los países europeos tenemos que negociar bilateralmente.

— Y enfrentarse al principal problema observado durante los últimos quince años y sobre el que no se ha hecho nada: la enorme bajada en el consumo de naranjas y el estancamiento en el de mandarinas.

— Pero tenemos que resolver la estructuración del sector para enfrentarnos a los desafíos antes comentados.

— Y eso pasa por una interprofesional operativa única que englobe a todos los cítricos y a todas las CCAA que los cultivan.

— Mandarinas, Naranjas, Limones y Pomelos juntos, ya que tenemos más problemas que nos unen que nos separan.

— Valencia, Murcia y Andalucía, juntos por la misma razón, aunque se tenga que intercambiar la capitalidad cada tres años.

— Y, evidentemente, organizaciones agrarias, cooperativas, comercio privado e industria juntos, porque a todos nos afectará y en negativo si no resolvemos juntos los problemas que tenemos.

(\*) Consultor hortofrutícola

# STAY COOL AND RELAX

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

[msc.com/fruit](https://www.msc.com/fruit)

**MOVING THE WORLD, TOGETHER.**

## ANTECEDENTES



MARCA UTILIZADA  
PARA LA EXPORTACIÓN  
DE CÍTRICOS

# 1960

## ORIGEN



# LIMÓN ESPAÑA POMELO



## PRODUCTO

# 2024

LIMON  
ES

POMELO  
ES<sup>x</sup>

 **ailimpo**

# Unión frente a la incertidumbre

Por SARA RUBIRA (\*)

Atraviesa el sector del cítrico momentos de incertidumbre. A las situaciones de inestabilidad en los mercados se suma la escasez de agua, la afección de plagas o las restricciones comunitarias para el uso de fitosanitarios. Una situación que hace necesaria la unión del sector y el trabajo coordinado con las administraciones para seguir explorando vías para que tengan herramientas con las que protegerse y afrontar los desafíos con mayor fortaleza.

Sin duda hablamos de un sector fundamental para la agricultura de la Región de Murcia, con un gran arraigo en nuestro tejido económico y social, generador de empleo y riqueza en muchos de nuestros municipios e insignia a nivel internacional como uno de nuestros productos más representativos.

Un sector que aboga por una producción sostenible, frente a la que se realiza en otros continentes, y que nos permite tener una oferta continuada en el tiempo. Nuestro sistema de producción cuenta con elementos de riego localizado, nos permite realizar un control exacto del agua y los nutrientes que se aportan a la planta, lo que supone tener una huella hídrica y energética muy inferior a la de otros territorios cítricos, bien de nuestro país o de otros terceros.

A ello se suma una industria que, lejos de ser un elemento regulador para el exceso de la oferta, debemos considerarla como una gran oportunidad para la obtención de un precio justo para nuestros agricultores, con contratos que aseguren un suministro de calidad continua-



**“Una de las acciones que estamos explorando es la posibilidad de que los productores de limón, naranja y pomelo se unan en una Asociación de Productores de Frutas y Hortalizas”**

do y sostenible, a la vez que un precio adecuado para nuestros productores.

Una de las acciones que estamos explorando es la posibilidad de que los productores de limón, naranja y pomelo se unan en una Asociación de Productores de Frutas y Hortalizas. Un mecanismo con el que poder regularse mejor y tomar medidas efectivas cuando sea necesario. Además,

con esta unión también se podrían obtener ayudas europeas para aquellos agricultores que opten por dejar de cultivar este producto.

A ello sumamos la permanente colaboración con la interprofesional Ailimpo, con quien estamos abordando un proyecto piloto conjunto para impulsar acciones encaminadas a prevenir plagas, mejorar controles y ase-

sorar a los agricultores a cómo prevenir enfermedades.

Este es un desafío muy importante para el sector y desde el Gobierno regional somos muy conscientes de la situación a la que se enfrentan con plagas emergentes, que están perjudicándoles, así como para vigilar la introducción de otras plagas procedentes de las importaciones de terceros países.

A ello hay que sumar el incremento de los costes de producción, que vienen sufriendo durante los últimos años derivados de los conflictos bélicos que a nivel internacional han marcado la producción global, a la escasez de materias primas o falta de agua que, en la Región de Murcia, se hace mucho más notorio.

Situaciones que han provocado un descenso en la producción de limón, estimado en un 20%, a la vez de un retraso en la cosecha de la variedad Verna de unos veinte días. En naranja y mandarina existe también un descenso de producción, habiendo mejorado el calibre en relación a la anterior campaña. Actualmente el mercado demanda variedades de clementina temprana y navelinas en el caso de naranja.

En ambos casos seguimos de cerca la competencia de países como Sudáfrica, en el caso del limón, o de Egipto, para la naranja y mandarina. En el caso del primero la ventaja es que las importaciones desde España son a contraestación, lo que implica una escasa afección de los precios ya que durante estos meses no tenemos producción propia. En cuanto a los segundos, a pesar de que este año creemos que

su aportación va a ser mejor por la reducción de la producción, sí podría generar un descenso de los precios nacionales a partir del mes de diciembre.

Por nuestra parte, desde el Gobierno del presidente Fernando López Miras vamos a seguir trabajando de la mano del sector, como siempre lo hemos hecho, con el único objetivo de proteger la producción, favorecer las ventas y exportaciones de nuestros agricultores, ampararles ante las situaciones de competencia desleal que se puedan dar en terceros países, así como exigir ante las autoridades europeas una política regulatoria para el uso de fitosanitarios que sea efectiva ante la aparición de plagas y enfermedades que comprometen la producción.

Antes de terminar me gustaría mandar un mensaje de apoyo a todos los agricultores y ganaderos de la Comunidad Valenciana afectados por la DANA de finales de octubre y que han sufrido graves daños en su arbolado o su explotación.

Sabemos que estáis atravesando una dura situación personal y profesional, con una gran incertidumbre en lo que al futuro se refiere. Desde la Región de Murcia vamos a estar apoyando al pueblo valenciano hasta que sea necesario, y estaremos al lado de los agricultores para que pronto puedan recuperar la normalidad y que su día a día vuelva a estar centrado en producir alimentos de calidad, de los que se alimente la sociedad española y europea.

(\*) *Consejera de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca de la Región de Murcia*

artero<sup>c</sup>

SAP Fruit  ne

El Software Agroalimentario, diseñado para optimizar la producción cítrica, permite obtener una mayor rentabilidad y un control preciso de los costes en tiempo real.

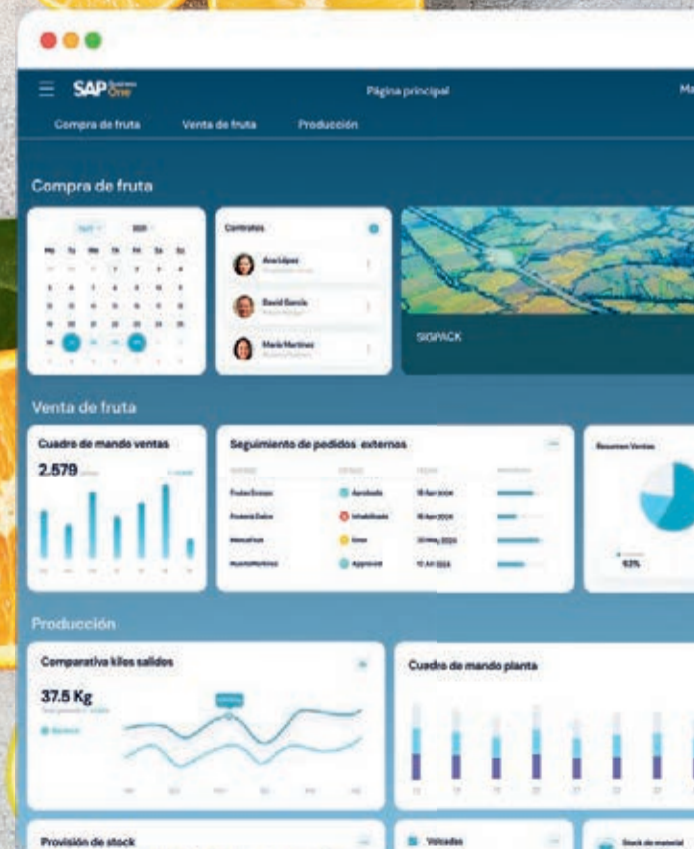
¡Solicita tu DEMO Gratuita!



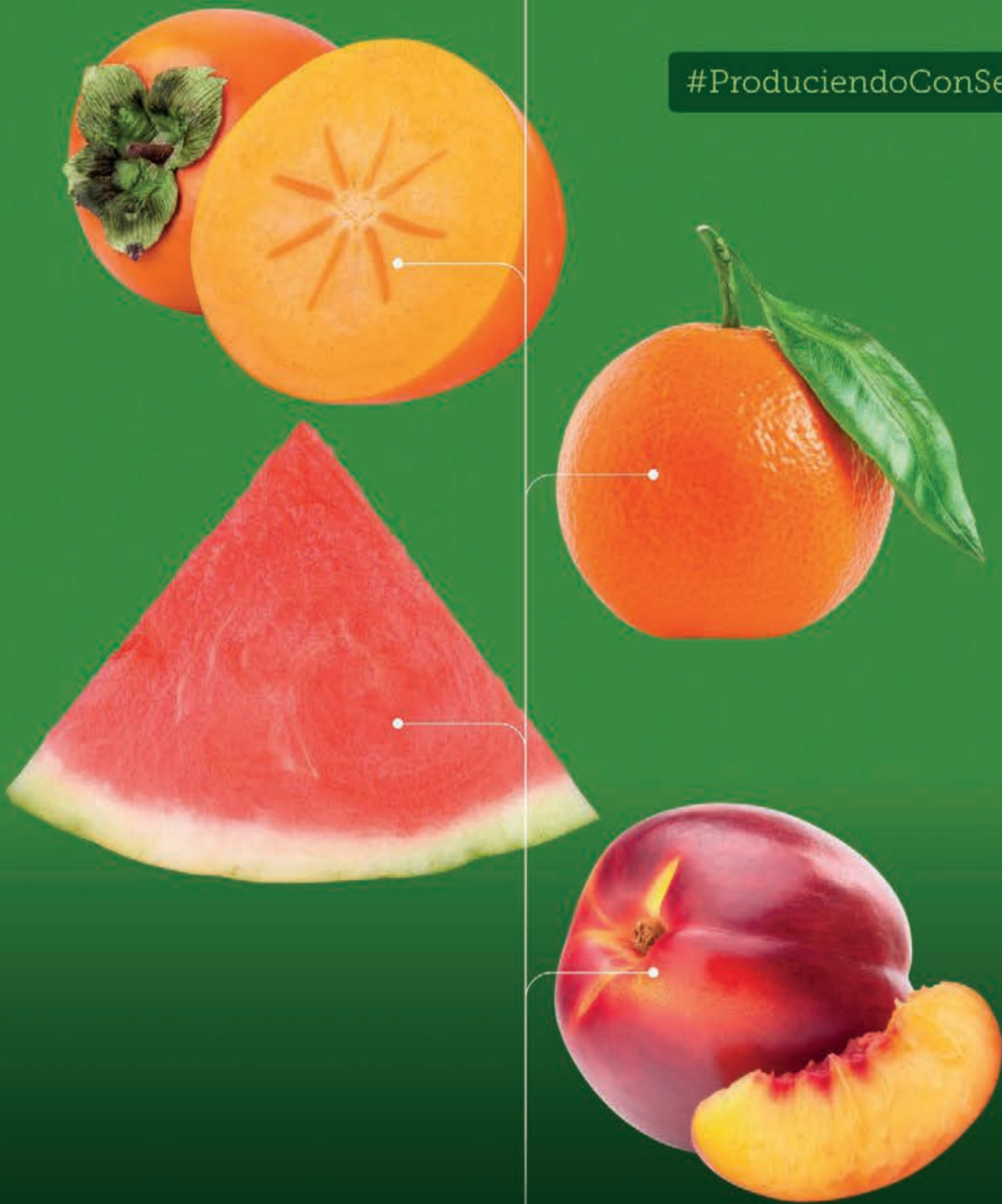
964 25 65 45



arteroconsultores.com



#ProduciendoConSeguridad



producción propia, sostenible, responsable, innovadora



**canso**

**Cooperativa Agrícola Ntra. Sra. del Oreto Coop. V.**

Avda. Coop. Verge del Oreto, 1

46250 L'ALCÚDIA (Valencia) Spain

Tel. +34 962 540 566 · info@cansocoopv.es

[www.cansocoopv.es](http://www.cansocoopv.es)

RAMÓN FERNÁNDEZ-PACHECO / Consejero de Agricultura, Pesca, Agua y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía

## “La campaña citrícola de este año traerá buenas noticias para Andalucía y sus agricultores”

Desde la Consejería de Agricultura, Pesca, Agua y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía, su titular, Ramón Fernández-Pacheco confirma las buenas previsiones de cosecha que presenta la nueva temporada citrícola andaluza. La segunda comunidad autónoma en producción, con el 38,8% de la producción española estimada para esta campaña 2024/2025, sigue siendo un referente citrícola a pesar de la competencia de otros sectores como los tropicales. Tal como apunta Fernández-Pacheco, “el cultivo de la naranja, la mandarina, el limón o el pomelo son seña de identidad de la cultura agrícola de Andalucía, sobre todo en provincias como Sevilla, Huelva y Córdoba”.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN. Valencia Fruits. En septiembre la consejería de Agricultura presentó los aforos citrícolas correspondientes a la campaña 2024-2025. ¿Qué primera lectura realiza la consejería con estas cifras en la mano?

Ramón Fernández-Pacheco. Si podemos estar seguros de algo en el campo es de que la campaña citrícola de este año traerá buenas noticias para Andalucía y sus

agricultores. Las propias cifras del aforo citrícola para la campaña 2024-2025 hablan por sí solas. Andalucía producirá más de 2,2 millones de toneladas de cítricos, un 19,2% más que la producción final de la pasada campaña. Incluso si la comparamos con las últimas cuatro campañas, observamos cómo crecerá un 3% sobre la media de estas, por lo que podemos hablar de una clara recuperación de la cosecha tras unos

años complicados para el campo como consecuencia de la sequía.

Por provincias, Sevilla seguirá siendo líder andaluz de producción de cítricos al casi alcanzar las 970.000 t, con un importante predominio de la naranja dulce, que acumulará más del 86% del total. Le seguirá Huelva, con más de 570.000 t, donde predomina la producción de mandarina, con un 65% del total; Córdoba, con 347.000 t, donde la naranja dulce



Ramón Fernández-Pacheco afirma que el cultivo citrícola “es una apuesta interesante para los agricultores andaluces”. / JUNTA DE ANDALUCÍA

representa el 96%; y Almería, con 225.000 t, donde también la naranja dulce acumula más del 51%.

El aforo de cítricos 2024-2025 recoge también datos relativos a superficie, que se encuentra en torno a las 90.180 hectáreas, integrando la superficie de naranja dulce (61.088 hectáreas), mandarina (20.461 hectáreas), limón (7.044 hectáreas) y otros cítricos (1.587 hectáreas incluyendo pomelo).

VF. Respecto al año pasado, la cosecha andaluza aumenta casi un 20% en volumen. ¿A qué responde este incremento?

RFP. A modo de comparativa, el presente año agrícola está siendo muy diferente al vivido, y también sufrido, durante 2023. Frente a un año que fue predominante seco, el 2024 ha escuchado los ruegos del campo andaluz

(Pasa a la página 10)

Naranjas y Frutas.com

Localiza fácilmente las cosechas que necesitas comprar

El portal líder de compraventa de cosechas entre agricultores y comercios

★ +4.500 cosechas anunciadas

📱 1.740 listados enviados vía Whatsapp

✉️ 12.430 listados enviados vía mail

Listados enviados esta temporada 24/25 para facilitar la localización de cosechas disponibles

Contrata el Nuevo Plan de Comercio Profesional y localiza cosechas sin límites



Las variedades que buscas en tu email y Whatsapp

Recibe semanalmente un listado con las últimas cosechas publicadas de las variedades que necesitas



Ahorra tiempo en la búsqueda de cosechas

Filtra por ubicación, variedad y kilogramos y contacta directamente con el productor



+ 4.500 cosechas anunciadas en la plataforma

Encontrarás más de 4.500 cosechas anunciadas de cítricos, frutas y hortalizas



➔ Regístrate como comercio

Introduce tu nombre completo, correo electrónico, contraseña y empresa a la que pertenezcas.

➔ Elige el plan de “Comercio Profesional”

Selecciona el plan que más se ajuste a tus necesidades

➔ Activa el sistema de alertas

Activa el servicio exclusivo de sistema de alertas, eligiendo las variedades que te interesan.



¿Quieres recibir listados actualizados de cosechas? Únete a nuestros grupos de Whatsapp escribiéndonos al 654 85 85 16.



APEMAR  
RECOMIENDA  
PONER  
MARISCOS  
AL LIMÓN



**ZAIDA**



*Amazona*

*Revelation*

Les Fruits d'une Passion

## “La campaña...”

(Viene de la página 8)

y ha traído, por suerte, importantes lluvias que parece haber cambiado la dinámica de los últimos años. A comienzos de primavera, Andalucía ya pudo notar un incremento sustancial en las precipitaciones respecto al año anterior. Lluvias que, contra todo pronóstico, fueron persistentes durante la primavera, y que, además, ahora también están prologándose durante el otoño, acumulando importantes cantidades de lluvia.

A la vez que ha habido más disponibilidad de agua por las precipitaciones, se han incrementado las dotaciones de riego, teniendo como consecuencia la relajación de las restricciones. Hecho al que también se han unido las benignas temperaturas registradas desde mediados de enero y la ausencia de importantes olas de calor en verano, favoreciendo un adelanto fenológico de varias semanas respecto a la media. Un adelanto que, además, está siendo acompañado por una buena sanidad del cultivo en todas las provincias. Esperamos que en esta última fase de desarrollo del fruto se materialice el esmero y esfuerzo del sector agrícola durante todo el año.

**VF.** ¿Qué podemos decir de la incidencia de plagas y enfermedades este año?

**RFP.** Una de las razones que también han repercutido en las buenas expectativas del aforo citrícola para esta nueva campaña es la ausencia de importantes plagas y enfermedades durante estos meses. Las escasas lluvias en junio, junto a temperaturas cálidas y el viento, han favorecido la sanidad del cultivo en todas las provincias citrícolas.

Además, desde la Junta de Andalucía hemos acompañado al sector realizando una labor de vigilancia permanente para estar al día de posibles plagas y enfermedades que puedan afectar al cultivo de cítricos a través del Plan Andaluz de Vigilancia Fitosanitaria en Cítricos. Entre sus actuaciones, se han realizado controles en parcelas para la detección precoz de la posible presencia de organismos nocivos, controles sobre el movimiento del material vegetal realizado por los viveros o refuerzo de la vigilancia en las centrales de comercialización.

En particular, la Red de Alerta e Información Fitosanitaria de Andalucía (RAIF) ha promovido también la divulgación de recomendaciones sostenibles para la Gestión Integrada de Plagas mediante el Proyecto de Fincas Demostrativas de Gestión Integrada de Plagas en Andalucía, poniendo a disposición del sector vídeos demostrativos a través de técnicos de producción integradas. Esto ha permitido hacer frente a tradicionales plagas como el piojo rojo de California, el coto-net, el pulgón o la araña parada, que han podido ser controladas fácilmente a través de medidas preventivas, insectos auxiliares o fitosanitarios.

Sin olvidar que, desde el Instituto de Investigación y Formación Agraria y Pesquera (Ifapa), hemos puesto en marcha distintas jornadas que han dado a conocer al sector el estado actual de ciertas plagas, como es el ejemplo de la cuarentena Scirtothrips aurantii.



La superficie se encuentra en torno a las 90.180 hectáreas, repartida en naranja dulce, 61.088 hectáreas; en mandarino, 20.461 hectáreas; limón, 7.044 hectáreas; y en otros cítricos, 1.587 hectáreas incluyendo pomelo. / FC

**VF.** ¿Y cuáles han sido los efectos de la sequía?

**RFP.** El déficit hídrico acaecido en Andalucía durante los últimos años ha dejado también su huella en la campaña 2024/2025 que ahora comenzamos. A pesar de que las lluvias han mejorado la situación, no han sido lo suficientemente abundantes como para restaurar una situación que se viene prolongando durante varios años consecutivos. Sobre todo porque estas precipitaciones no han sido uniformes por todo el territorio y, en ocasiones, han sido torrenciales, lo que ha tenido también un efecto negativo.

Por esta razón, no hemos bajado la guardia ni un solo segundo, sino todo lo contrario. Desde el Gobierno de Juanma Moreno hemos reforzado nuestra política hidráulica apostando por infraestructuras que ayuden a paliar este déficit hídrico, acumulando ya cuatro decretos de sequía en los últimos tres años con más de 500 millones de euros destinados a ellos.

Si nos fijamos en las provincias más afectadas por la sequía, como son Málaga y Almería, ambas presentan descensos en el aforo citrícola de la presente campaña respecto a la producción del año anterior, con un 31% y un 1% respectivamente. Si no estuviésemos en sequía, la situación sería distinta e, incluso, hoy podríamos hablar de una producción de récord. Desde el Gobierno andaluz estamos comprometidos para que así sea, lanzando incluso una pregunta al aire: ¿qué hubiera sido de estos cultivos sin la actuación de la Junta, por ejemplo, en aguas regeneradas?

**VF.** ¿Qué peso tiene la citricultura en el agro andaluz? ¿Es un sector estancado o con proyección de futuro en Andalucía?

**RFP.** Si nos fijamos en los datos avanzados del pasado año 2023, Andalucía logró una producción hortofrutícola por un valor superior a los 7.280 millones de euros, de ellos 3.883 exclusivamente en frutas. En el caso de la producción de cítricos, su valor alcanzó los 994 millones de euros, más del 25% del total de frutas, así como el 13,6% del total hortofrutícola.

Estas cifras reflejan la relevancia del cultivo citrícola en las tierras de Andalucía, donde en la actualidad existen más de 90.000 hectáreas destinadas a su producción. Todo ello, sumado a

**“El déficit hídrico acaecido en Andalucía durante los últimos años ha dejado también su huella en la campaña citrícola 2024/2025”**

**“En Andalucía, en la actualidad, existen más de 90.000 hectáreas destinadas a la producción de cítricos”**

**“Se precisa de una Política Agrícola Común que ponga en el centro los intereses del sector agrícola, de forma que se asegure un futuro atractivo agrícola para este sector tan relevante para nuestro país”**

**“El compromiso del Gobierno andaluz es estar al lado del sector agrícola, así lo hemos evidenciado estos años y lo seguiremos haciendo, formando parte de nuestra identidad”**

que, a lo largo de los años y de forma generalizada, el valor de la producción de cítricos ha ido aumentando paulatinamente, encontrando también importantes compradores en los mercados internacionales, han hecho del cultivo citrícola una apuesta interesante para los agricultores andaluces.

Por esta razón, y a pesar de la competencia de otros cultivos que están repuntando como los tropicales, el cultivo de la naranja, la mandarina, el limón o el pomelo siguen siendo seña de identidad de la cultura agrícola de Andalucía, sobre todo en provincias como Sevilla, Huelva y Córdoba. Provincias que, tras una constante inversión en investigación y desarrollo, hoy aportan calidad y excelencia al sector con una importante proyección de futuro que, para su éxito, deberá ir acompañado de medidas de promoción que incentive el consumo de estos productos cítricos, acciones que desde la Junta de Andalucía estamos realizando y nos comprometemos a seguir abordando. Ejemplo de ello es la puesta en marcha del Frutibús por parte de nuestra Consejería, que aborda con infantes la importancia del consumo de frutas y verduras en la alimentación.

**VF.** ¿Cuáles son los retos a los que se enfrentan los citricultores andaluces?

**RFP.** El sector citrícola andaluz, al igual que otros secto-

res hortofrutícolas, cuenta con importantes retos que afrontar en el corto y largo plazo. Entre los más importantes, se encuentra, sin lugar a dudas, el relevo generacional en el campo. La fuerza agrícola andaluza precisa de jóvenes que se incorporen a la actividad agraria, que absorban todo el saber hacer de las generaciones que ya comienzan a abandonar la labor agrícola y aseguren la transferencia de conocimientos.

Este relevo generacional deberá ir acompañado de importantes medidas que aseguren la rentabilidad de las explotaciones, como las cláusulas espejos en los acuerdos con terceros países que concrete la Unión Europea, de forma que el producto importado citrícola que entre en nuestro país cumpla con las mismas exigencias que lo hace el producto andaluz y español.

La producción andaluza, además, debe enfrentar el incremento de los costes como consecuencia del periodo inflacionista vivido recientemente, así como por los efectos del cambio climático, que, al limitar los recursos naturales disponibles, elevan la dificultad de acceso y su valor. Ejemplo de ello es la pertinaz sequía que viene sufriendo Andalucía, junto a las subidas de costes tras la crisis del coronavirus y la actual guerra en Ucrania.

Por todo ello, se precisa de una Política Agrícola Común que

ponga en el centro los intereses del sector agrícola, de forma que se asegure un futuro atractivo agrícola para este sector tan relevante para nuestro país.

**VF.** ¿Qué es lo que más preocupa al sector?

**RFP.** Enlazando con la anterior respuesta, la sequía y el cambio climático son dos de los aspectos más importantes que debe afrontar el campo en los próximos años. Unos problemas ambientales que traen como consecuencia cambios en los usos, costumbres y dinámicas agrícolas, por lo que será muy importante mantenerse al lado del sector para garantizar su adaptación a este nuevo escenario. Por todo ello, desde la Junta trabajamos en diferentes iniciativas de innovación que garanticen esa transformación, de forma que el campo pueda adaptarse con facilidad. Un ejemplo de ello es Andalucía Agrotech DIH. En esta alianza público-privada unimos nuestras fuerzas para impulsar la transformación digital en el sector agroalimentario mediante la adopción de tecnologías avanzadas, la promoción de la innovación y la colaboración, y la conexión con el ecosistema digital europeo.

Enlazando con el cambio climático, no podemos dejar de hacer referencia a las consecuencias de la terrible DANA sufrida en España el pasado mes de octubre, con especial incidencia en la Comunidad Valencia y, en menor medida, en Andalucía. Desde el Gobierno andaluz seguimos evaluando los daños en las producciones agrícolas, también algunas citrícolas en Málaga, por ejemplo, con el objetivo de ayudar y apoyar en las labores de reconstrucción y adecuación de las producciones que hayan sufrido daños. Compromiso absoluto de la Junta de Andalucía en que contarán ayudas todas esas hectáreas afectadas.

A todo ello debemos sumar los esfuerzos destinados a sostenibilidad, exigencias cada vez más rigurosas que llegan desde la Unión Europea, dificultando el acceso a ayudas procedentes de la PAC. Exigimos que la sostenibilidad no lo sea todo, sino que se busque un equilibrio entre rentabilidad y sostenibilidad en las producciones. De forma generalizada, también es importante tener presente el impacto de las plagas, una preocupación constante en el sector citrícola.

A su vez, mientras no se implanten las cláusulas espejo, el sector citrícola debe también afrontar la competencia desleal de terceros países. En su caso, el procedente de países como Marruecos o Sudáfrica, que no tienen las mismas exigencias de sostenibilidad y sanitarias sobre el producto, lo que fomenta precios más bajos tanto en origen como en destino.

Todos estos problemas conviven con el importante descenso del consumo de cítricos en los hogares españoles, que cae de forma preocupante. Entendemos que no se está asumiendo esa situación por parte de la interprofesional Intercitrus y, por esa razón y en caso de continuar esa falta de compromiso con el sector y ante la amenaza de falta de rentabilidad del citricultor andaluz, no vamos a estarnos de brazos cruzados. Desde la Junta de Andalucía trabajamos, en colaboración con el sector andaluz de cítricos, en la implantación de la Interprofesional de Cítricos

andaluza. Entendemos que hace falta poder aplicar la extensión de norma y llevar a cabo aquellas medidas que nos permite una interprofesional.

**VF.** *¿Qué papel juega la Consejería de Agricultura ante estas preocupaciones, ante estos retos de futuro y ante su desarrollo?*

**RFP.** Ya lo evidenciaba en la pregunta anterior en torno a la creación de la Interprofesional de Cítricos andaluzas, pero el apoyo al sector va más allá. La posición de la Consejería de Agricultura, Pesca, Agua y Desarrollo Rural es estratégica a la hora de enfrentar las preocupaciones y los retos de la agricultura. Sin ir más lejos, este año hemos puesto a disposición del sector 130 millones de euros destinados a la incorporación de jóvenes al campo, la mayor convocatoria de la historia en Andalucía, que ataja de forma directa el que consideramos el principal reto del sector agrícola actual. En los últimos años, son más de 500 millones los destinados a este desafío por parte del Gobierno andaluz, un compromiso sin precedentes que no pensamos abandonar.

Y no sólo vamos a apoyar a los jóvenes. También invertimos en ayudas para todos los profesionales agrarios que cada día se esfuerzan por aportar la mayor calidad a los productos agrícolas de Andalucía. Durante el pasado verano, ha estado abierta la convocatoria para presentar ayudas para modernizar la maquinaria agrícola por otros 100 millones de euros. A su vez, para impulsar la transformación de las producciones en sistemas más sostenibles, la Junta destinará en el periodo 2023-2027 más de 526 millones de euros en ayudas agroambientales.

A su vez, debemos resaltar las ayudas concedidas por valor de más de 125 millones de euros para 99 organizaciones de productores de frutas y hortalizas (OPFH) de Andalucía, entre las que se encuentran el sector de los cítricos.

El compromiso del Gobierno andaluz es estar al lado del sector agrícola, así lo hemos evidenciado estos años y lo seguiremos haciendo, formando parte de nuestra identidad. Sin ir más lejos, todas estas ayudas son resultado del proceso de diálogo permanente que mantenemos con el sector y con sus asociaciones y organizaciones más representativas, no sólo a través de la Mesa de Interlocución Agraria, sino también en el día a día de la gestión de la Consejería.

**VF.** *¿Cuál es el mensaje del nuevo consejero a los representantes del sector cítrico andaluz?*

**RFP.** Trabajo, diálogo y compromiso. Desde la Junta de Andalucía vamos a estar al lado del sector cítrico en todo momento, escuchando sus dificultades y aportando todas las soluciones que estén en nuestro tejado para abordar su situación.

Un Gobierno que sabe estar al lado de los productores de cítricos, es aquel que trabaja por fortalecer su competitividad, fomentar la innovación y abordar desafíos que enfrenta la industria, como bien estamos haciendo desde Andalucía. A su vez, también dedicamos nuestros esfuerzos a mejorar las condiciones de comercialización y promoción de los productos cítricos, asegurando un futuro sostenible para los agricultores y la economía regional, especialmente vigilando la entrada de productos de otros

**“Desde la Junta de Andalucía trabajamos, en colaboración con el sector andaluz de cítricos, en la implantación de la Interprofesional de Cítricos andaluz”**

países en los Puntos de Inspección Fronteriza.

Y es que no hay que olvidar que Andalucía es la segunda comunidad autónoma en produc-



**El consejero de Agricultura recuerda que la fuerza agrícola andaluza precisa de jóvenes que se incorporen a la actividad agraria. / JUNTA DE ANDALUCÍA**

ción cítrica, con el 38,8% de la producción española estimada para esta campaña 2024/2025, que se cifra en 5,8 millones de toneladas. Un país líder europeo en la producción de cítricos, donde somos sinónimo de calidad y éxito a nivel internacional. Una posición que debemos mantener para asegurar, no sólo el comercio nacional, sino también fuera de nuestras fronteras. A nivel exportaciones, Andalucía lleva acumuladas ventas al exterior de cítricos en la campaña 2023/2024 por 262 millones de euros, el 13,5% de la producción, lo que evidencia la relevancia de esta industria para el mundo.

**Cítricos BOUQUET**

**#DISFRUTACÍTRICAMENTE**

CON RACIONES DE VIDA PARA TI Y...

**RACIONES DE VIDA PARA EL CAMPO**

**FUERZA**

**ENERGÍA**

**SABOR**

**VITALIDAD**

**Producto 100% nacional**

Vitaminate con la **C**

**QUÉ BIEN HECHO**

**CÍTRICOS BOUQUET**

Anecoop



El director de Ailimpo, José Antonio García, analiza el arranque de la presente campaña, los retos y las iniciativas de la interprofesional. / ÓSCAR ORZANCO

JOSÉ ANTONIO GARCÍA / Director de Ailimpo

## “La producción prevista para esta temporada es suficiente para abastecer los mercados”

*La temporada pasada se desarrolló con niveles de producción que la demanda no fue capaz de absorber. El presente ejercicio es diferente. La oferta está más ajustada, y es suficiente para abastecer sin problemas a los mercados. No obstante, aunque el aforo de este ejercicio muestra una reducción de cosecha, desde Ailimpo señalan que no se debe olvidar el potencial productivo de las superficies plantadas. “Está claro que es necesario ajustar la superficie de cultivo para volver al equilibrio adecuado entre oferta y demanda”, señala José Antonio García.*

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN. Valencia Fruits. El primer aforo de Ailimpo preveía para la presente campaña una producción en España de 1.260.000 toneladas, lo que supone un descenso del 21% en comparación con el balance de producción de la temporada

2023/2024, que registró la mayor cosecha de limón obtenida hasta la fecha. Al margen de la cifra global, ¿qué análisis realizan desde la interprofesional?

**José Antonio García.** La producción de limón esperada esta campaña, pese al descenso tan importante con respecto a la pasada, se puede considerar como suficiente para abastecer los mercados ya que se encuentra en cifras en torno a las que cada año se precisan para abastecer a la exportación, a la industria y al mercado nacional.

Es importante recordar que, de acuerdo con los datos oficiales, la superficie se mantiene con tendencia al alza debido a que continúan las nuevas plantaciones. Por lo tanto, el aforo refleja además de una caída en el volumen de cosecha total, también un descenso en los rendimientos por hectárea promedios, una cuestión relevante que debe tenerse en cuenta por los productores.

**VF.** ¿Qué factores han condicionado este descenso de producción? ¿En qué medida ha afectado la DANA que han sufrido numerosas poblaciones valencianas a la producción de limón?

**JAG.** La importante cosecha del año pasado provocó que una gran parte de la misma se quedara en los árboles, ocasionando en aquellas fincas en las que no se cortaron a tiempo los frutos, problemas en la floración y el cuaje.

Por otro lado, las zonas de producción de limón no se vieron afectadas por los dramáticos efectos de la DANA, por lo que este fenómeno no ha tenido repercusión en el cultivo. Aunque será importante evaluar la situación en Málaga en el Valle del Guadalhorce.

**VF.** En este contexto, ¿cómo ha arrancado la campaña comercial y qué perspectivas tienen para el presente ejercicio?

**JAG.** Las importaciones de limón del hemisferio sur ya han terminado, realizándose de forma muy limpia la transición con el comienzo de nuestra cosecha de limón Fino. Esta situación, y la escasez de fruta de calibre adecuado para la comercialización, está provocando cierta tensión en los precios en origen.

Ante las perspectivas de una menor cosecha de este año, el productor tiene unas expectativas positivas, tal vez marcadas por este comienzo de campaña

**“Ante las perspectivas de una menor cosecha de este año, el productor tiene unas expectativas positivas, tal vez marcadas por este comienzo de campaña donde la demanda está siendo buena y hay un equilibrio entre oferta y demanda. Desde Ailimpo nuestro mensaje es de prudencia y optimismo moderado. Será necesario ir viendo cómo se desarrolla la campaña”**

donde la demanda está siendo buena y hay un equilibrio entre oferta y demanda. Desde Ailimpo nuestro mensaje es de prudencia y optimismo moderado. Será necesario ir viendo cómo se desarrolla la campaña.

**VF.** En cuanto a los países terceros que compiten con España, ¿qué informaciones manejaís en la interprofesional para esta temporada?

**JAG.** En cuanto a las importaciones del hemisferio sur, ya terminaron y, como he comentado anteriormente, la transición ha sido en general muy limpia.

Por otro lado, Turquía ha comenzado sus exportaciones más tarde que otras campañas centrándose principalmente en los países del este de Europa. También hay presencia de algunos pequeños volúmenes de limón de Egipto, pero es necesario recordar que en estos meses de inicio de campaña España tiene una cuota de mercado en la UE superior al 80% por lo que el dominio de la oferta española es claro.

**VF.** La llegada al mercado europeo de cargamentos de países terceros tratados con productos no permitidos en la UE o con plagas y enfermedades ha encendido las alarmas del sector. ¿Qué medidas deberían adoptarse para atajar estos problemas?

**JAG.** Las medidas que hay que llevar a cabo pasan por aumentar los controles e imponer

(Pasa a la página 14)

**M14L-AM**

Diseñada para no dañar la piel de la fruta

THE PROFESSIONAL CHOICE  
**manzana nules**

Sus hojas cóncavas se adaptan a la morfología del pedúnculo de los cítricos.

- ✓ Evita heridas en la piel, causados por la tijera.
- ✓ Reduce pinchazos entre frutas por tallos largos.
- ✓ Disminuye los problemas post-cosecha

Más información en:  
**manzana-nules.com**

LA ELECCIÓN PROFESIONAL

Novedad!  
**Viveros Alcaplant,**  
el vivero exclusivo  
de SANDO 2025  
Reserva ahora !!



Ella es...

Clementina, sin semillas, fina, con un color naranja intenso

Facil de pelar, con una pulpa exquisita y con mucho zumo

Resistente, a la climatología y la Alternaria, excelente para Ecológico

Muy Productiva, y muy vigorosa, se esconde en el interior y las faldas

Natural, de mutación espontánea, se conserva magníficamente.

Social, un aliado para del productor, sin intereses.

Trazabilidad y origen controlado, con el sistema Gesvatec

De Aquí, su origen en la comarca de la Plana baixa de Castellón (Nules)

y la Única Clementina Premium de segunda campaña (Navidad-Febrero)

Superficie de licencias controlada y limitada, ahora 689,4 Ha. (ESP)

Ella se llama... *Sando*

*Sando*  
Clementine

Avda. Generalitat, 104 , 1ºC  
Tels. 977 106 120 - 609 045 598  
43500 TORTOSA (Spain)  
info@sandoclementine.com  
www.sandoclementine.com



by **Sando**  
Joan Antoni Caballol

## “La producción...”

(Viene de la página 12)

medidas más restrictivas para la importación para aquellos países cuyas cifras de interceptaciones son elevadas.

Un ejemplo de actuación en este sentido por parte de la Comisión Europea es la normativa actual de control de productos fitosanitarios en las importaciones de limones procedentes de Turquía que, como consecuencia del aumento de las interceptaciones de lotes afectados y por la insistencia de Ailimpo, actualmente son del 30%, protegiendo de este modo la salud de los consumidores europeos.

En cuanto a la posibilidad de entrada de enfermedades de cuarentena, además de la mancha negra, estamos muy preocupados por el importante aumento de las detecciones de sarna y cancrisis en cítricos procedentes de Brasil, por lo que hemos instado a las autoridades nacionales y europeas a que se lleven a cabo medidas de urgencia aplicables a Brasil para la próxima campaña 2025.

VF. La temporada pasada llegó a calificarse como “la peor de la historia” porque se alcanzaron niveles de producción que la demanda no fue capaz de absorber. Para Ailimpo, esta situación responde a un desequilibrio estructural provocado por el importante aumento de la superficie de limón en los últimos 8 años. A pesar del descenso de cosecha previsto para esta temporada, ¿se sigue trabajando en un plan de arranque de limoneros



El productor tiene unas expectativas positivas ante el equilibrio que existe entre la oferta y la demanda. / VF

para reequilibrar la producción a la demanda del mercado y que no se repita la situación de la temporada pasada?

JAG. La superficie de limón ha crecido de forma vertiginosa en los últimos años. Para hacernos una idea de la magnitud que suponen las nuevas plantaciones, en los últimos 8 años se han plantado más de 7 millones de limoneros en España y eso ha generado que la superficie de limón en España, según las estadísticas del MAPA, haya pasado de 36.000 a las actuales 53.000 hectáreas en los últimos 8 años.

Desde Ailimpo veníamos anunciando que el problema actual de sobreproducción estaba por llegar. De hecho, en 2021

“Turquía ha comenzado sus exportaciones más tarde que otras campañas centrándose principalmente en los países del este de Europa. También hay presencia de algunos pequeños volúmenes de limón de Egipto, pero es necesario recordar que en estos meses de inicio de campaña España tiene una cuota de mercado en la UE superior al 80% por lo que el dominio de la oferta española es claro”

realizamos un estudio de la proyección del potencial productivo considerando todas las nuevas plantaciones que se estaban realizando y estimamos que, en condiciones normales de cultivo en las que no se produzcan pro-

blemas meteorológicos o falta de agua para el riego, el potencial de producción en base a la superficie y edad de los árboles plantados podría alcanzar, en la campaña 2025/26, los 1,7 millones de toneladas.

“Las importaciones de limón del hemisferio sur ya han terminado, realizándose de forma muy limpia la transición con el comienzo de nuestra cosecha de limón Fino. Esta situación, y la escasez de fruta de calibre adecuado para la comercialización, está provocando cierta tensión en los precios en origen”

Si el mercado es capaz de absorber con rentabilidad en el mercado fresco e industria en torno a 1,1 millones de toneladas de limones, está claro que es necesario ajustar la superficie de cultivo para volver al equilibrio adecuado entre oferta y demanda.

Aunque el aforo de esta campaña muestra una reducción de cosecha, no debemos olvidar el potencial productivo de las superficies cultivadas. Por ello, tenemos que seguir trabajando en nuestro Plan de Acción cuyos retos son la mejora de la organización del sector productor a través de las Organizaciones de Productores, la mejora del sistema de seguro agrario de limón, continuar con la promoción y el fomento del aumento del consu-

(Pasa a la página 16)

# LEANRI, QUÉ GRANDE ERES

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

 **CVVP**  
COMPAÑÍA DE VARIEDADES VEGETALES PROTEGIDAS A.I.E.  
[clubvvp.com](http://clubvvp.com) / [leanri.es](http://leanri.es)



# CAÑAMÁS

desde 1929



El Grupo Cañamás con los  
afectados por la DANA



BIODIVERSITY  
GROW



## “La producción...”

(Viene de la página 14)

mo de limón, el apoyo e implicación del retail, el control de las importaciones y apertura de mercado y el establecimiento de medidas de promoción y de lucha contra plagas y enfermedades a través de la extensión de norma.

**VF.** Y en cuanto al pomelo, ¿qué perspectivas se manejan para la presente temporada?

**JAG.** La estimación de cosecha de pomelo de Ailimpo para la próxima campaña 2024/2025, prevé una producción en España de 115.000 toneladas, lo que supone un aumento del 15% en comparación con el balance de producción de la campaña 2023/2024 que se cierra con una producción final de 102.000 toneladas

El aumento de aforo es consecuencia fundamentalmente de la entrada en producción de las nuevas plantaciones realizadas en los últimos años.

**VF.** Ailimpo dio luz verde en julio al Plan Estratégico 2024-2028 que guiará el trabajo de la interprofesional en los próximos cinco años. ¿En qué líneas y ejes se centra este plan?

**JAG.** La Asamblea de Ailimpo ha aprobado un Plan Estratégico que es fruto del compromiso de todas las organizaciones miembro y fija la hoja de ruta del trabajo durante los próximos 5 años.

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

Este trabajo permite disponer al sector de limón y pomelo español de una base sólida de trabajo para un horizonte plurianual, y permite concentrar el foco, los recursos y el esfuerzo de forma plena para consolidar el liderazgo de España en la actividad económica de estos dos cítricos.



Imagen de la presentación de la nueva imagen corporativa en Fruit Attraction. / ÓSCAR ORZANCO

**VF.** La Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo ha presentado una renovada imagen corporativa de las marcas colectivas Limón de España® y Pomelo de España®. ¿Con qué objetivos se ha realizado esta renovación de imagen?

**JAG.** La nueva imagen corporativa presentada por Ailimpo de las marcas colectivas Limón de España® y Pomelo de España®, es un paso más en el camino hacia la consolidación del limón y pomelo español como productos de referencia en el mercado global. A través de esta renovación, el sector reafirma su compromiso con la calidad, la innovación y la sostenibilidad.

Los objetivos que Ailimpo y todo el sector del limón y pomelo de España pretenden conseguir, son posicionar al limón y el pomelo origen España como productos de referencia a nivel mundial, tanto como producto

“En cuanto a la posibilidad de entrada de enfermedades de cuarentena, además de la mancha negra, estamos muy preocupados por el importante aumento de las detecciones de sarna y cancrisis en cítricos procedentes de Brasil, por lo que hemos instado a las autoridades nacionales y europeas a que se lleven a cabo medidas de urgencia aplicables a Brasil para la próxima campaña 2025”

“Si el mercado es capaz de absorber con rentabilidad en el mercado fresco e industria en torno a 1,1 millones de toneladas de limones, está claro que es necesario ajustar la superficie de cultivo para volver al equilibrio adecuado entre oferta y demanda. Aunque el aforo de esta campaña muestra una reducción de cosecha, no debemos olvidar el potencial productivo de las superficies cultivadas”

fresco, como industrial (zumo y aceite esencial); incrementar el consumo de estos cítricos; fomentar hábitos de consumo saludables; y difundir los valores de sostenibilidad y responsabilidad social del sector.

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

**JAG.** Ailimpo sigue adelante con su estrategia de promover el consumo de limón y pomelo, especialmente entre el público joven, con el fin de rejuvenecerlo. En los últimos años, la entidad ha trabajado para destacar los beneficios de estos cítricos, asociándolos con un estilo de vida activo y saludable, en línea con las tendencias de consumo de la juventud actual, que valora cada vez más la nutrición, la sostenibilidad y el bienestar. En 2025 comenzará el segundo año de la campaña europea ‘Good Move From Europe’, iniciativa que sucede a ‘Welcome to the Lemon Age’, finalizada en marzo de 2023.

Ailimpo ha comprendido que, para conectar con los jóvenes españoles, es necesario hacerlo desde sus intereses, fundamentalmente en el ámbito deportivo. Por esta razón, la campaña cuenta con la participación de los atletas españoles Adrián Ben y Águeda Marqués. Ambos encarnan los valores de esfuerzo, constancia y superación que quiere transmitir a los jóvenes. Además, en 2025, dos nuevos atletas olímpicos de primer nivel se unirán al grupo de embajadores, incrementando así el alcance y la influencia. La presencia de la campaña en el deporte también se extiende a eventos de gran visibilidad. En concreto, esta actividad se llevará a cabo mediante la publicidad en retransmisiones deportivas de impacto, como el Open de Tenis de Australia, y el patrocinio de carreras populares con la finalidad de acercar el mensaje a los jóvenes y reforzar la asociación del limón y el pomelo con la energía y vitalidad que proporcionan a la actividad física.

**VF.** Además de todas las iniciativas mencionadas anteriormente, ¿en qué otros proyectos están trabajando Ailimpo?

**JAG.** Integrados dentro de nuestro Plan Estratégico, Ailimpo apuesta por el desarrollo de la implantación de prácticas de agricultura regenerativa como instrumento de resiliencia y adaptación al cambio climático; y la gestión de las fincas de limoneros como bosques ofrece una oportunidad única para el secuestro de CO<sub>2</sub> a largo plazo, con el objetivo de mitigar el cambio climático. En este ámbito es de interés seguir el potencial desarrollo de la estrategia Carbon Farming de la UE, en especial el desarrollo de los mercados regulados. Pero al mismo tiempo facilitar el desarrollo de mercados voluntarios.

Por otra parte, atendiendo a una petición cada vez más intensa, y prácticamente unánime de los agentes del sector, plantearemos actuaciones de *market intelligence* y lobby a nivel agregado de los cítricos. Tenemos la experiencia y el know-how en limón y pomelo, y muchas de estas actuaciones en estos dos productos son extrapolables al resto de categoría de cítricos. Ya en el marco de la WCO desempeñamos esta tarea. Las acciones globales, no suman, multiplican.

VIVEROS SEVILLA

Cítricos  
Frutales  
Olivos  
Ornamentales

SEVILLA-Brenes 955 655 920 - HUELVA-Lepe 959 393 820 - VALENCIA-Alzira 962 455 785  
viverossevilla.com



\* gustavoferrada



somos  
*food.*  
somos  
*service*

**gf**union

Avd. Nules 92 · 12530 · Burriana · Catellón · España · +34 964 577 130

[www.gfuniongrupo.com](http://www.gfuniongrupo.com)

CELESTINO RECATALÁ / Presidente de Intercitrus

# “Es posible y necesario recomponer la unión del sector citrícola en torno a Intercitrus”

*Intercitrus, en sus orígenes, consiguió acuerdos y captar fondos para hacer campañas de promoción. Fueron años de unión y esfuerzo conjunto. En opinión del actual presidente, Celestino Recatalá, hay que reflexionar ante la realidad que vive la interprofesional y volver al viejo espíritu para alcanzar acuerdos. El dirigente recalca que el sector citrícola se merece una entidad que le represente en su conjunto porque atraviesa una situación compleja y difícil. En cuanto a los efectos de la DANA en Valencia, desde Intercitrus, su presidente lanza un mensaje de tranquilidad asegurando que “el sector citrícola español está en condiciones de cubrir los mercados internacionales más exigentes”.*

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN. Valencia Fruits. ¿En qué momento se encuentra actualmente Intercitrus?

**Celestino Recatalá.** Es innegable que la interprofesional se encuentra en una situación complicada, pero todas las organizaciones que estamos en el sector citrícola debemos desbloquear los problemas existentes y trabajar para alcanzar acuerdos que permitan volver a tener una Intercitrus útil. Sólo a través de la unidad y el trabajo podremos consolidar su actividad.

**VF.** Desde su relanzamiento, ¿cuál ha sido la evolución de la interprofesional?

**CR.** Tras sacar Intercitrus de la parálisis en la que se hallaba, lo cual no fue nada fácil, hemos intentado sacar adelante consensos unánimes que puedan resultar beneficiosos para el conjunto del sector citrícola, tanto para los productores como para los comercializadores de naranjas y mandarinas. Gracias a estar unidos, junto a las administraciones autonómica y nacional, aportamos los argumentos necesarios para que la UE estableciera un tratamiento en frío a las impor-



Recatalá considera necesario que las cooperativas vuelvan a Intercitrus. / VF

taciones citrícolas procedentes de Sudáfrica —un mecanismo que ya le aplicaban otras potencias como Estados Unidos, Japón o Corea— cuyo objetivo es prevenir la introducción y propagación de la falsa polilla (*Thaumatotibia leucotreta*) en Europa. También hemos potenciado nuestra labor de lobby citrícola ante el Gobierno y la UE para trasladar otras reivindicaciones que comparte toda la citricultura española.

**VF.** ¿Qué supone la salida de las cooperativas de la interprofesional?

**CR.** Es prioritario que vuelvan. Las cooperativas son una parte fundamental para continuar nuestro camino de una manera lo más positiva posible. El sector citrícola se merece una entidad que le represente en su conjunto porque atraviesa una situación compleja y difícil que nos atañe a todos. Si no hacemos una interprofesional fuerte, no podremos hacer frente a los problemas.

**VF.** Por otra parte, el Gobierno andaluz y los citricultores de la comunidad han impulsado un grupo de trabajo encaminado a

constituir una interprofesional andaluza de este sector. ¿Cuál el punto de vista de Intercitrus?

**CR.** Somos conscientes de que dentro de la interprofesional no priman los territorios, sino el sector citrícola. Intercitrus no tiene marcados los territorios. Su único objetivo es darle prestigio y resultados útiles al sector. Los productores andaluces pueden creer que en Intercitrus se adoptan medidas más favorables a Valencia, pero esto no es así, en absoluto. Los acuerdos que se han tomado son siempre buscando el beneficio del sector citrícola, sea de la parte de España que sea.

**VF.** En este contexto, ¿es posible recomponer la unión del sector citrícola en torno a Intercitrus?

**CR.** Es posible y necesario. Somos una organización representativa donde confluyen muchos intereses económicos, en algunos casos contrapuestos. Sin embargo, afrontamos retos que en general nos unen más que lo que nos separan. Hay que salvar nuestras diferencias, que es lógico que las haya, para darle protagonismo al sector. Si creáramos una interprofesional similar pasaría más de lo mismo porque los intereses

encontrados serían los mismos y las entidades serían también similares. No tiene sentido crear algo parecido, porque volveríamos a tropezar con las mismas piedras. Sería una pérdida de tiempo y energía. Intercitrus, en sus orígenes, sí consiguió acuerdos y captar fondos para hacer campañas. Fuimos los primeros. Hay que reflexionar, volver al viejo espíritu y todos, digo todos, ceder para alcanzar acuerdos.

**VF.** Precisamente otra asignatura pendiente son las campañas de promoción para reactivar el consumo. ¿Será posible alcanzar un acuerdo para solicitar los fondos europeos para este fin?

**CR.** Todos debemos demostrar con hechos la voluntad de que Intercitrus funcione y sirva al sector. La promoción efectivamente es un reto importante. Pero también es importante contar con garantías de una buena relación contractual. También lo es hacer todo lo que podamos para evitar la presencia de semillas en nuestras mandarinas. También es importante planificar cada campaña y coordinarse para obtener precios dignos en toda la cadena de valor. Todos debemos ceder en algo, y hacerlo ya porque los problemas no esperan, se agravan para todos.

**VF.** Actualmente, ¿qué papel está desempeñando la interprofesional? ¿Qué temas están centrando la acción de Intercitrus?

**CR.** Estamos preocupados por la falta de soluciones fitosanitarias y por la continuada entrada de plagas procedentes de países terceros, como el nuevo trips venido del sur de África. Hemos iniciado gestiones ante el Gobierno y la UE para que pongan encima de la mesa todos los recursos que tengan a su disposición, así como la presión necesaria ante la Comisión, para defender rigurosamente al sector citrícola en el panel abierto en el seno de la OMC a raíz de una denuncia de Sudáfrica que cuestiona las medidas fitosanitarias de la UE.

**VF.** ¿Cree que hay que mantener y endurecer las medidas de control a los cítricos sudafricanos?

**CR.** Efectivamente. En lo que llevamos de año Sudáfrica acumula una barbaridad de detecciones de mancha negra en sus exportaciones con destino a la UE. Es un escándalo tan mayúsculo como intolerable, que evidencia no sólo la idoneidad de las medidas fitosanitarias adoptadas hasta el momento, sino la necesidad de endurecerlas para impedir que estas plagas y enfermedades de cuarentena acaben llegando a la citricultura europea.

**VF.** Para finalizar, ¿qué informaciones transmiten los diferentes operadores citrícolas que forman parte de la interprofesional sobre el desarrollo de la campaña tras la DANA vivida en Valencia?

**CR.** Los daños son desastrosos en producción y plantación en las zonas damnificadas por la DANA, por lo que el sector requiere de ayudas directas y otras medidas de apoyo que permitan salir adelante. La cosecha de esta campaña se verá reducida en esta importante zona productora, lo que agrava la reducción de producción aforada. Pero podemos lanzar un mensaje de tranquilidad de que el sector citrícola español está en condiciones de cubrir los mercados internacionales más exigentes con una fruta que garantiza los máximos estándares de frescura, trazabilidad, seguridad alimentaria y sostenibilidad medioambiental.

# Montfruits

## EXPORTADORES DE FRUTAS

Melocotón • Nectarina • Cerezas • Clementinas • Naranjas



**Almacén Central en Santa Bárbara**

Ctra. Comarcal 331, km 17,800 • 43570 SANTA BARBARA (Tarragona) • Tel. 977 71 92 71 • Fax: 977 71 94 80

E-mail: info@montfruits.com - www.montfruits.com

**Almacén en Benissanet**

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



# US EARLY PRIDE

# Soy LA PRIMERA



*mandarina  
de hoja*



*easy peeler*



*seedless*



*2.000  
hectáreas*



EVAM (Euro Varieties Agronomic Management, S.L.)  
(+34) 603 75 34 52 / [info@usearlypride.es](mailto:info@usearlypride.es) / [usearlypride.es](http://usearlypride.es)

JORGE GARCÍA VICENT / Presidente de Asociex

# “El sector es muy dinámico y será capaz de no verse muy afectado en las exportaciones”

*Jorge García Vicent, presidente de Asociex, recuerda que el sector citrícola es muy dinámico y que, ante situaciones de crisis como la dolorosa catástrofe de Valencia, ha demostrado su gran capacidad de reacción. De las previsiones de la campaña citrícola compagina la “cautela” con el “optimismo”, tras señalar que “las exportaciones no se verán afectadas”. Agradece la solidaridad y el esfuerzo de todos, empresarios y trabajadores, para salir adelante tras el paso de la DANA, y pide que las ayudas a los agricultores “lleguen cuanto antes”.*

► GONZALO GAYO. CASTELLÓN. Valencia Fruits. ¿Cómo valora desde Asociex los daños causados por la DANA en el sector citrícola?

**Jorge García.** Es una catástrofe de la que costará mucho recuperarse, tanto a nivel personal como a nivel empresarial. Es momento de que todo el sector unamos fuerzas para lograr salir lo antes posible y más fuertes si cabe.

**VF.** ¿Qué impacto prevé que pueda tener en las exportaciones?

**JG.** El sector es, en general, muy dinámico y será capaz de no verse muy afectado en las exportaciones. Los almacenes de confección, todos, incluso los de las zonas más afectadas, están ya operativos. El problema han

sido las dos semanas consecutivas de lluvias que hemos tenido y que han impedido las labores de recolección. Nada se puede comparar a esta DANA, pero sí tenemos mucha experiencia en cómo afrontar situaciones de crisis análogas con tantas otras gotas frías. El suministro a la UE, en estos momentos, está garantizado y en volúmenes suficientes para toda la gran distribución europea.

**VF.** ¿Cuáles han sido los principales daños? ¿Y qué reclaman sus asociados?

**JG.** Por suerte, y de momento, la provincia de Castellón no se ha visto apenas afectada. Nuestros asociados no se han visto en la necesidad de reclamar daños. Ahora, las autoridades



Jorge García apunta que cada campaña citrícola es “una carrera de fondo” y cualquier cosa puede pasar, así que “somos cautos pero optimistas”. / ARCHIVO

“Los almacenes de confección, todos, incluso los de las zonas más afectadas, están ya operativos”

deben ser eficaces y ágiles en el auxilio a los citricultores valencianos, fundamentalmente los de las ‘dos riberas’ de Valencia, porque han sufrido ingentes daños, fundamentalmente, en infraestructuras agrarias. Agroseguro, por su parte, debe realizar una peritación de los daños sobre la cosecha que sea rápida y justa. Y los cítricos son el cultivo que seguramente más apuesta por los seguros agrarios.

El principal reto para el conjunto del sector exportador —más allá de que pueda proveerse de Castellón y de otras muchas zonas citrícolas españolas no afectadas— es de tipo logístico.

Los daños en infraestructuras claves para la circulación de los camiones, como el by-pass de Valencia, han sido muy graves y aún hoy hay varios tramos cortados de varias carreteras y autovías clave.

La recolección y comercialización, conforme van madurando las distintas variedades, no entiende de retrasos ni de ubicaciones a uno u otro lado del desastre de la DANA: habrá que confeccionar tanto las clementinas de Castellón como las naranjas de Andalucía o las

(Pasa a la página 22)

## No bajamos la guardia

El Club de Variedades Vegetales Protegidas intensifica sus esfuerzos para salvaguardar firmemente los derechos de sus asociados e impedir infracciones que atañen a los que explotan legítimamente la variedad Nadorcott.



**Nadorcott**



[clubvvp.com](http://clubvvp.com)



FINCA MAS DEL PÍ (VINAROS)  
CULTIVO HIDROPÓNICO



FINCA MARTÍ (SAN RAFAEL DEL RÍO)  
CULTIVO BAJO MALLA

# VIVEROS ALCANAR

LA NATURALEZA LAS CREA... Y NOSOTROS SE LAS REPRODUCIMOS...



REALICE SU PEDIDO CON ANTELACIÓN

© E. Alonso - IVIA

## Plante para el futuro con



### VIVEROS ALCANAR

Oficinas: Joan Maragall, 2 (Edificio Viveros) • 43530 ALCANAR (Tarragona)

Teléfonos: +34 977 730 040 - +34 977 730 725

E.mail: [viverosalcanar@viverosalcanar.com](mailto:viverosalcanar@viverosalcanar.com)

[www.viverosalcanar.com](http://www.viverosalcanar.com)

MIEMBRO DE:  
AVASA



## “El sector...”

(Viene de la página 20)

navelinas de la zona devastada de las ‘dos riberas’. La circunvalación de la ciudad de Valencia es la vía sobre la que descansa buena parte de la exportación hortofrutícola española, no sólo los cítricos.

Cabría recordar lo que ya ocurrió con la Covid cuando, para salvar las cuarentenas y restricciones que comenzaron a darse en media Europa a causa de la crisis sanitaria, se facilitaron corredores al transporte de mercancías perecederas. Aquello funcionó y hoy necesitamos medidas similares.

**VF.** ¿Qué previsiones hay para lo que queda de campaña?

**JG.** Las previsiones son relativamente optimistas respecto a la anterior campaña. El inicio de la temporada ha sido mejor debido a que apenas se ha solapado con la campaña sudafricana y la del conjunto del hemisferio sur. Pero, por mi experiencia, cada campaña es una carrera de fondo y cualquier cosa puede pasar, así que somos cautos pero optimistas.

**VF.** ¿Qué piden desde Asociex al nuevo comisario de Agricultura de la UE?

**JG.** Al comisario le reclamamos avanzar en materia de reciprocidad frente a la oferta citrícola creciente de terceros países en la UE. No es sólo una cuestión de competencia leal. Que la fruta que entre al mercado comunitario lo haga con los mismos tratamientos que aquí están permitidos, es también una cuestión de seguridad alimentaria. Incumplimientos reiterados en materia de residuos —por encima de los límites permitidos o tras detectar productos ya retirados en la UE— como los registrados en las importaciones citricolas de Turquía o de Egipto exigen una reacción enérgica por parte de las autoridades comunitarias. Los macroproyectos y estrategias como el Pacto Verde y de ‘la granja a la mesa’ deben trabajar, además, porque en tales producciones foráneas se garantice el cumplimiento de los mismos requisitos medioambientales que se reclaman a los agricultores europeos. Y deberían considerarse, igualmente, la disparidad entre los costes



Jorge García comenta, en relación a la apertura de nuevos mercados, que el coste de los fletes marítimos, con tanta inestabilidad geopolítica internacional, está sufriendo muchas oscilaciones y una tendencia al alza, lo que dificulta explorar nuevos destinos en países terceros. / ARCHIVO

“Nada se puede comparar a esta DANA, pero tenemos experiencia en afrontar situaciones de crisis en otras gotas frías, y el suministro a la UE está garantizado y en volúmenes suficientes para la distribución europea”

“El principal reto para el conjunto del sector exportador —más allá de que pueda proveerse de Castellón y de otras muchas zonas citricolas españolas no afectadas— es de tipo logístico”

laborales y sociales de Europa y los de tales procedencias.

Otro objetivo prioritario para el comisario debería ser evitar la introducción de más plagas foráneas. Llevamos más de 16 en cítricos, sólo en lo llevamos del presente siglo. Por ello, vamos a seguir estando especialmente vigilantes en cuanto al cumplimiento del tratamiento de frío a las naranjas procedentes de países terceros que padezcan falsa polilla así como en los controles y uso de los fungicidas más eficaces contra la mancha negra en las importaciones de países terceros a los que se les exige medidas de prevención en origen.

Los dos paneles que ha abierto Sudáfrica en la OMC por las

medidas tomadas por la UE para protegerse de sendos patógenos no debieran tener mayor recorrido. La Comisión tiene todos los argumentos técnicos para defenderse frente a tales acusaciones y no debería ceder un ápice, entre otras cosas, porque las exigencias europeas en esta materia son mucho más laxas que las que tienen vigentes otras potencias occidentales importadoras de cítricos y frente a ellas Sudáfrica no ha actuado. Ahora que se plantea retomar las negociaciones para ratificar el acuerdo comercial con Mercosur a los cítricos, el comisario debería ser sensible al fuerte impacto que este tendría sobre el zumo de naranja español —frente a la oferta masiva y



García Ballester confirma que el inicio de la temporada nacional ha sido mejor debido a que apenas se ha solapado con la campaña sudafricana. / ARCHIVO

barata de Brasil— y, en menor medida, sobre las importaciones en fresco.

Otra vez, hasta que no se garantice la reciprocidad en las importaciones, los cítricos deberían quedar excluidos de este tratado.

**VF.** ¿Y al Gobierno y Generalitat?

**JG.** El ministro Planas está siendo muy insistente en los últimos meses, de cara a la nueva legislatura que ahora comienza en el ejecutivo y el legislativo comunitario, en defender la aplicación de las denominadas ‘cláusulas espejo’ y en introducir las negociaciones comerciales de la Unión Europea (UE) con terceros países. Y lo celebramos. Ahora tiene una buena oportunidad de poder hacerlo en el proceso de ratificación del tratado de la Unión Europea con Mercosur. La cuestión es más compleja de lo que parece, pero el concepto es claro: Europa debe exigir a los productos importados los mismos estándares de calidad y seguridad alimentaria que a los producidos en Europa. Nosotros lo hemos llamado reciprocidad y ahora se habla de este instrumento para materializar este principio básico.

En este sentido, heredamos de la anterior legislatura europea algunas directivas y reglamentos, como la llamada Ley

de Restauración de la Naturaleza, que amenazan con tener un gran impacto en el sector agrario. Velar por minimizar este daño, por hacer viable la actividad citrícola, por poner en valor el factor de sostenibilidad de nuestra producción -como cultivo clave, por ejemplo, para capturar carbono de la atmósfera- deberá ser también un objetivo para Planas.

Tras la DANA creo que es prioritario que las ayudas a los agricultores lleguen lo antes posible, que se facilite su tramitación y que se inyecte liquidez al citricultor porque la situación es difícil. Que la política, que el distinto signo de las administraciones no sea un impedimento en la reconstrucción de tantas infraestructuras agrarias dañadas. A la Generalitat, a corto plazo, le reclamaría que siga siendo responsable en temas como el llamado decreto de la pinyolà: Europa reclama clementinas y mandarinas sin semillas y en situaciones tan complejas como la presente no podemos poner en cuestión la calidad de nuestro producto. Eso y que profundice en algunas de las medidas ya anunciadas en materia tributaria y de redimensionamiento de las estructuras agrarias, de lucha contra el minifundio y para facilitar el relevo generacional en el campo.



**“No podemos dejar a los citricultores indefensos frente a las plagas y enfermedades, frente a las propias y frente a los nuevos patógenos que continuamente nos siguen entrando a través de las importaciones procedentes de terceros países”**

**VF.** *¿Qué nuevos mercados potenciales contempla en el futuro para las exportaciones cítricas?*

**JG.** La apertura de mercados terceros es un camino arduo, lleno de trabas políticas y técnicas, de auténticas barreras no arancelarias a la exportación. Los protocolos en materia de sanidad vegetal son, en demasiadas ocasiones y en la práctica, muy difíciles de cumplir y encarecen los envíos, nos hacen menos competitivos, sabiendo, además, que ya de por sí tenemos unos de los costes de producción más altos de todas las potencias cítricas.

En 2021, con la ayuda de la Generalitat Valenciana, algunos socios de Asociex, a través del Comité de Gestión de Cítricos, realizamos un envío experimental al mercado de la India. Pues bien, aún estamos pendientes de la respuesta de las autoridades hindúes a los cambios que requerimos en tal protocolo para poder hacer viables los envíos (autorizar el *cold treatment* en tránsito, además del tratamiento de frío en origen que hace inviable la exportación). El coste de los fletes marítimos, con tanta inestabilidad geopolítica internacional, también sufre oscilaciones y una tendencia al alza que dificulta estas aperturas.

Nuestra ventaja competitiva, como antes explicaba, también radica en el servicio que damos puerta a puerta. Por eso decimos que nuestro mercado de proximidad es la propia UE, que es también —todo hay que decirlo— donde quieren estar presentes todas las potencias productoras de cítricos del mundo.

Aun así, al cierre de la pasada campaña se exportaron a más de 70 países terceros (incluyendo, en este grupo ya a Reino Unido) un total de 494.000 toneladas. Considerando el Brexit, casi el 85% de nuestras ventas exteriores se producen pues en el mercado comunitario.

**VF.** *¿Cómo ve Intercitrus y el papel a desempeñar?*

**JG.** El papel de la interprofesional sigue siendo y seguirá siendo clave. Con Intercitrus, básicamente, llegamos mucho más lejos que cualquiera de nosotros por separado. En Bruselas, en Madrid, incluso en el gobierno autonómico agradecen tener un interlocutor único representativo.

En materia de defensa de la sanidad vegetal ha demostrado ya, en esta última etapa y pese a las circunstancias, ser una herramienta eficiente. Avanzar en la reciprocidad antes referida debe ser también otra de las grandes metas de la interprofesional. Por ejemplo, queda pendiente la revisión del Reglamento de Uso Sostenible de los Fitosanitarios, que quería reducir el uso de fitosanitarios antes de 2030 en un 50%. Intercitrus puede defender de forma solvente que sólo se podrá avanzar en este terreno si hay alternativas.

No podemos dejar a los citricultores indefensos frente a las

plagas y enfermedades, frente a las propias y frente a los nuevos patógenos que continuamente nos siguen entrando. Antes el cotonet de Sudáfrica y ahora el trips de Sudáfrica. Además, en su seno se comparte información y se acercan posturas entre los diferentes eslabones de la cadena.



Al cierre de la pasada campaña, se exportaron 494.000 t de cítricos a más de 70 países terceros, incluido Reino Unido. / GG



# deterra

Del árbol a la mesa  
con la máxima eficiencia,  
calidad y frescura.

[deterraglobal.com](http://deterraglobal.com)



LA UNIÓN DE GUILLEM EXPORT Y FRUTAS TONO DA ORIGEN A DETERRA

## Un nuevo líder multiproducto en el mercado de la fruta fresca

# CATsystem®: El salto definitivo hacia el control total en los tratamientos postcosecha

UN REPORTAJE DE JULIA LUZ PARA  citrosol

**Tranquilidad, control y eficacia.** Estas tres palabras definen al revolucionario CATsystem® de Citrosol, un sistema pionero de consumo inteligente que mide, y corrige en línea y en tiempo real las concentraciones de fungicidas y otros componentes del caldo en centrales hortofrutícolas para asegurar la aplicación de las dosis eficaces de los tratamientos postcosecha.

Así lo explica Xavier Parra, doctor en Química y director de I+D+i de Citrosol, mientras nos guía por el túnel demostrativo de la “Experiencia CATsystem®” en la 16ª edición de Fruit Attraction. La empresa valenciana, reconocida líder en el sector de la postcosecha, escogió este evento clave para presentar su gran apuesta tecnológica que, terminada la fase piloto, ya opera con éxito en diversos almacenes.

CATsystem® marca un antes y un después en la gestión de los tratamientos postcosecha, resolviendo una de las mayores preocupaciones en la industria: el control efectivo y en tiempo real de las concentraciones de las materias activas para un eficaz control del podrido y la seguridad alimentaria. “Este sistema está diseñado para dar tranquilidad a los operadores asegurando las dosis eficaces de cada tratamiento en cualquier momento del proceso”, señala Parra.

## ■ PUNTO DE PARTIDA

Para comprender la razón detrás de la creación de CATsystem®, nos remontamos a los principales retos de los almacenes de confección a la hora de realizar los tratamientos postcosecha. Uno de los más importantes, la reutilización del caldo manteniendo su eficacia. “Hoy en día, reutilizar el caldo de tratamiento es innegociable. No sólo en el ámbito medioambiental, porque necesitamos ahorrar agua y reducir residuos peligrosos, sino también porque es una necesidad operativa”, explica el director de I+D+i de Citrosol.

Cuando la fruta llega al almacén para su primer “baño” con fungicidas, desinfectantes y aditivos, y antes de la aparición del también pionero Sistema Vertido Cero® de Citrosol, el sistema tradicional requería drenar el drencher y preparar “nuevos” caldos frecuentemente, interrumpiendo todo el proceso del almacén. Esto resulta impensable en la actualidad debido a los grandes volúmenes de fruta que se manejan. “Con el volumen de fruta que llega, sería inviable trabajar sin reutilización de caldo, cuantas más toneladas se tratan con el mismo caldo, mejor, por varias razones”, añade Parra.

Sin embargo, reutilizar el caldo presenta sus propios problemas. A medida que los palets de fruta pasan y el caldo se recircula, acumula suciedad del campo, como tierra y arcillas, materia orgánica de la fruta, restos de otros tratamientos agrícolas... “formando una matriz compleja que afecta el mantenimiento de una eficacia constante y elevada del tratamiento”.

## ■ ¿CÓMO SE TRABAJA ACTUALMENTE?

Todos los sistemas actuales de aplicación del tratamiento postcosecha y reutilización del caldo se basan en la tecnología introducida por Citrosol hace más de 10 años con el Sistema Vertido Cero®, básicamente, funcionan con un dosifi-



CATsystem® resuelve una de las mayores preocupaciones de la industria: el control efectivo y en tiempo real de las concentraciones de las materias activas a lo largo de todo el proceso. / CITROSOL

CATsystem® de Citrosol es un sistema pionero de consumo inteligente que mide, y corrige en línea y en tiempo real las concentraciones de fungicidas y otros componentes del caldo en centrales hortofrutícolas para asegurar la aplicación de las dosis eficaces de los tratamientos postcosecha

Al contrarrestar de forma automática y continua las alteraciones, CATsystem® facilita el cumplimiento de los estándares de calidad y seguridad que exigen los retailers, además de reducir las pérdidas por podrido a lo largo de toda la cadena gracias a mantener una eficacia máxima y constante en los tratamientos aplicados

cador que se encarga de reponer el caldo perdido con cada palet de fruta. Parra describe así el proceso: “cada vez que pasa un palet, se lleva, por ejemplo, 10 litros de caldo porque sale mojado. Esos 10 litros hay que reponerlos para mantener el volumen del drencher y poder seguir tratando la fruta”. El dosificador, previamente programado, repone el volumen extraído aplicando las cantidades predeterminadas de cada producto en proporciones fijas, según la dosis recomendada. Además, el Sistema Vertido Cero, y la mayoría de los equipos alternativos del mercado, incorporan sistemas de filtración para eliminar parte de los sólidos presentes en el caldo. “No se consigue un agua completamente limpia, pero se hace un esfuerzo para redu-

cir los sólidos acumulados, así como una desinfección continua para mantener el caldo en condiciones seguras”, explica Parra. Así, se busca asegurar tres condiciones básicas: desinfección, filtración y reposición constante del caldo.

## ■ ALTERACIONES

El proceso parece sencillo y efectivo, pero en el almacén de confección ocurren diversas “alteraciones” que complican la situación. Se trata de “sucesos que ocurren en el entorno industrial y que modifican las concentraciones de todos los productos que aplicamos de forma totalmente aleatoria, tanto por arriba como, sobre todo, por debajo de las concentraciones objetivo”. Aunque existen muchas y otras tantas pasan desapercibidas, en

Citrosol destacan como más relevantes las siguientes:

— **Absorción por parte de la fruta.** La fruta absorbe los productos aplicados, y la cantidad que retiene depende de múltiples factores, como el estado de madurez, la variedad y las características de la piel. “Dependiendo de estas condiciones, la absorción varía continuamente y no es predecible”, destaca Parra.

— **Errores humanos.** Durante el día, los operarios deben realizar diversas operaciones, como reponer las garrafas de los productos cuando se terminan. “Si el operario tarda en reponer el producto y el sistema sigue funcionando, se añade agua, pero no fungicida, y eso reduce la concentración”. Estas variaciones pueden ocurrir también, por ejemplo, durante las operaciones de limpieza, cuando pueden haber aportaciones de agua extra dentro del drencher y el caldo se diluye sin ningún tipo de control.

— **Entrada de suciedad y degradación de los fungicidas.** La tierra y la materia orgánica e inorgánica que llegan con la fruta, cajones y palets, y que son arrastradas al caldo crean una matriz compleja que puede reaccionar con los fungicidas y disminuir su concentración por degradación. Por otro lado, los sólidos en suspensión (arcillas, limos y arenas) también absorben parte de los productos, que como luego se eliminan, parcialmente, con el sistema de filtración conllevan reducciones en las concentraciones de los antifúngicos. “Son dos procesos de disminución de las concentraciones totalmente aleatorios, ya que la suciedad que viene de campo varía con cada partida de fruta”, añade Parra.

— **Absorción por parte de los materiales en contacto con el caldo.** Los materiales como plásticos y maderas que están en contacto con el caldo (cajones, bins, palets, componentes del sistema de aplicación, etc.) también absorben productos, en función del tipo de material y de su estado, alterando las concentraciones de los tratamientos.

— **Incidencias en el sistema.** A veces, como es lógico, el propio sistema de dosificación presenta fallos o averías. Aunque existen alarmas, “si el operario está ocupado, puede apagar la alarma sin resolver el problema o avisar al técnico”, lo que permite que una incidencia pase desapercibida.

— **Degradación por factores ambientales.** La luz y el calor también influyen, acelerando la degradación de los fungicidas, lo cual complica aún más el control de la concentración.

La suma de estos factores genera variaciones constantes en las concentraciones del caldo, que son difíciles de prever y gestionar de forma efectiva con los sistemas actuales.

## ■ CONSECUENCIAS

Estas alteraciones tienen consecuencias directas sobre la eficacia del tratamiento y la seguridad alimentaria. A medida que las toneladas de fruta pasan sin interrupción, la concentración real de los productos se ve modificada de forma aleatoria en mayor o menor medida debido a todos estos factores. Incluso en alguna ocasión, las frutas reciben dosis subletales, es de-



cir, concentraciones que están por debajo de la concentración objetivo. “En estos casos se pone en riesgo el control de las enfermedades en la fruta, se puede generar pérdida de control de la esporulación y hacer que se desarrollen resistencias con mayor facilidad”, señala Parra. En otros casos, se detectan concentraciones superiores a las objetivo, lo que representa un uso innecesario de producto, aumentando el coste y el riesgo de exceder los requisitos de los retailers en materia de reducción de residuos, e incluso el límite máximo legal de residuos en la fruta (LMR).

#### ■ SITUACIÓN ACTUAL

Para intentar corregir este problema, los almacenes recurren a procedimientos de muestreo y análisis. Un técnico toma una muestra del caldo de tratamiento y la envía a un laboratorio externo, un proceso que puede tardar hasta dos días en proporcionar resultados. Sólo entonces se ajustan las concentraciones. Sin embargo, durante ese tiempo, las toneladas de fruta que han pasado por el almacén ya se han tratado con un caldo que puede que no tuviese en todo momento las concentraciones adecuadas de producto y, además, como la composición sigue variando en función de las alteraciones que van ocurriendo, cuando finalmente se aplican los ajustes, estos podrían llegar a aplicarse sobre una “imagen desfasada”, con concentraciones que en algunas ocasiones no se correspondan con las del análisis realizado.

Las implicaciones de los tratamientos realizados, por lo general, con las bajas concentraciones descritas son enormes, siendo la más relevante la generación de resistencias a él fungicida, o fungicidas, utilizado(s). La resistencia es un enemigo oculto que poco a poco va incrementando los porcentajes de podrido en volcadores hasta que comienzan las quejas y reclamaciones por podrido.

#### ■ LA SOLUCIÓN DE CITROSOL: CATSYSTEM®

Para contrarrestar todas estas alteraciones y optimizar el control de las concentraciones en el tratamiento postcosecha, Citrosol ha desarrollado una solución innovadora: CATsystem®. “Lo que proponemos es añadir un módulo de análisis y control en tiempo real a nuestro sistema de dosificación existente,” explica Parra. Este nuevo tótem, se conecta directamente al tanque del caldo de tratamiento. Su función es tomar muestras del caldo de forma automática y continua, analizarlas al instante y, con los resultados obtenidos, enviar instrucciones precisas al dosificador para ajustar las dosis hasta alcanzar la concentración adecuada en tiempo real.

Este módulo de control inteligente complementa la dosificación preprogramada que ya realiza el sistema. “El dosificador sigue trabajando en modo preprogramado, que asegura que cada palet reciba la reposición básica de agua y productos necesarios para el baño de la fruta. Lo que hace el CATsystem® es controlar las alteraciones imprevistas que modifican las concentraciones,” describe Parra. Este ajuste continuo permite mantener las concentraciones de tratamiento siempre constantes dentro de los valores objetivo, y con ello la eficacia, consiguiendo un buen control de la esporulación, y previniendo la generación de resistencias, el exceso de residuos y la aparición de podrido.

#### ■ RESULTADO

Al contrarrestar de forma automática y continua las alteraciones, y con ello las desviaciones en las concentraciones de productos, CATsystem® facilita enormemente el cumplimiento de los estándares de calidad y seguridad que exigen los retailers, además de reducir las pérdidas ocasionadas por podrido a lo largo de toda la cadena, desde el almacén hasta el consumidor, gracias a mantener siempre una eficacia máxima y constante en los tratamientos aplicados. “La tranquilidad

**CATsystem® funciona mediante un ciclo continuo: toma una muestra del caldo, analiza los resultados en tiempo real, realiza las correcciones necesarias y luego vuelve a analizar para asegurar que los ajustes se han aplicado correctamente**

que ofrece es ese ‘gap’ que cerramos: ya no hay incertidumbre sobre lo que está ocurriendo con las concentraciones mientras se realiza un análisis externo,” comenta el director de I+D+i de Citrosol. Gracias al control en línea y en tiempo real, el sistema elimina la necesidad de esperar para conocer los resultados de laboratorio. CATsystem® monitoriza y ajusta cada dosis de manera inmediata,

“Con CATsystem®, el retorno de la inversión es rápido, porque disminuye posibles riesgos de fruta no comercializable por infra o sobredosificación y, al romper el ciclo de resistencias en el almacén, el control del podrido es mucho más efectivo a largo plazo,” añade Parra. Los niveles de resistencia se mantienen bajos, lo que implica una menor presencia de podrido en el producto final y genera una rentabilidad directa para el almacén.

Este nivel de precisión y control automático convierte a CATsystem® en una herramienta revolucionaria que no sólo optimiza la eficacia del tratamiento, sino que también actúa como un sistema de seguridad preventiva.



Xavier Parra, doctor en Química y director de I+D+i de Citrosol, durante la visita por el túnel demostrativo de la “Experiencia CATsystem®” en la 16ª edición de Fruit Attraction. / RAQUEL FUERTES



Este módulo de control inteligente complementa la dosificación preprogramada que ya realiza el sistema y asegura que cada palet reciba la reposición básica de agua y productos para el baño de la fruta, controlando las alteraciones imprevistas que modifican las concentraciones. / CITROSOL

## El ciclo de trabajo de CATsystem®

CATsystem® funciona mediante el siguiente ciclo continuo: toma una muestra del caldo, analiza los resultados en tiempo real, realiza las correcciones necesarias y luego vuelve a analizar para asegurar que los ajustes se han aplicado correctamente. Este ciclo garantiza que las concentraciones se mantengan constantes, con lo cual los tratamientos siempre se aplican en las dosis correctas.

Una de las grandes ventajas es su compatibilidad con otros sistemas de Citrosol. Puede instalarse incluso en dosificadores antiguos, lo que facilita su integración en almacenes que ya operan con tecnologías de la empresa. Además, el sistema permite un registro detallado de todos los análisis y correcciones realizadas en el tratamiento de cada lote de fruta, garantizando su trazabilidad. Así, se puede saber en todo momento qué concentraciones de fungicidas y aditivos han sido aplicadas a cada lote, lo que garantiza el control y la transparencia.

El modelo de “renting” de Citrosol incluye tanto el equipo como el servicio completo. Esto significa que, además de contar con el sistema CATsystem®, los clientes también disponen de un mantenimiento preventivo periódico, calibraciones y revisiones para asegurar el buen funcionamiento del equipo. En caso de que surjan alarmas o incidencias, que pueden ser detectadas incluso en remoto mediante un sistema de avisos, el equipo técnico de Citrosol interviene rápidamente para resolver cualquier problema, lo que asegura una operativa continua y eficiente. ■

CIRILO ARNANDIS / Presidente del Grupo de Trabajo de Cítricos de Cooperativas Agro-alimentarias de España

# “Las cooperativas afectadas por la DANA siguen garantizado el suministro a los mercados”

*El paso de la DANA ha trastocado la campaña citrícola. Su impacto ha sido más que notable ya que se ha producido en un momento de campaña muy importante para el sector. Sin duda, los aforos nacionales y autonómicos iniciales van a tener que revisarse a la baja, y todavía hay que analizar el impacto real en las zonas afectadas porque hay parcelas a las que aún no se ha podido acceder.*

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** *¿De qué forma ha afectado la DANA a la producción de cítricos de la Comunitat Valenciana?*

**Cirilo Arnandis.** Pese a la gravísima situación por la que estamos atravesando, cabe destacar, en primer lugar, que los almacenes y cooperativas afectadas han recuperado su actividad y siguen garantizado un suministro continuado y de calidad a los mercados, sorteando las dificultades productivas y logísticas.

Entrando en valoraciones, el impacto de la DANA ha sido más que notable, ya que se ha producido en un momento de campaña muy importante para el sector. Las lluvias e inundaciones se han concentrado además en comarcas productoras, como La Ribera, el Camp del Túria o determinadas zonas de Los Serranos.

Un primer impacto que calibrar es la pérdida de cosechas. Según datos de Agroseguro, se han visto afectadas 25.500 ha de cultivo y unas 50.000 explotaciones, muchas de las cuales son de cítricos. La cifra probablemente continuará evolucionando en las próximas semanas, porque hay parcelas a las que no se ha podido acceder 15 días después de la catástrofe, debido a daños en caminos rurales, puentes y otras infraestructuras de comunicación. Estas pérdidas serán compensadas por el seguro, pero ya están reduciendo la cantidad de producto disponible en los mercados.

Por otra parte, hay que tener en cuenta el impacto de la inundación de los campos en el potencial productivo de las explotaciones. El arbolado que haya pasado varios días anegado puede verse afectado en las próximas semanas por asfixia radicular o gomosis y eso obligará a la realización de determinados tratamientos o, en última instancia, al arranque de los árboles afectados. En algunos casos, las parcelas van a tener que ser replantadas desde cero, porque directamente han desaparecido bajo los efectos de la lluvia. En estos casos, la recuperación del potencial productivo anterior a la DANA costará varias campañas.

**VF.** *Atendiendo a la distribución por familias de producto, ¿qué análisis inicial realizaban de los datos que ofrecían los aforos citrícolas de España?*

**CA.** Hay que tener en cuenta, en primer lugar, que un aforo es una foto fija de un momento determinado, que cambia con el tiempo y se analiza según las condiciones de ese momento específico. Partiendo de esta idea, si bien el descenso en el aforo nacional para el conjunto de campaña se situaba en torno al 1%, hay variaciones notables en la distribución



Arnandis señala que se han cambiado los planes de actividad para mantener los compromisos con los clientes. / ARCHIVO

respecto a la campaña pasada. En este sentido, estaba previsto que se produjeran más naranjas dulces (+8,8%) y pomelos (+0,6%), pero menos pequeños cítricos (-3,3%) y limones (-20,5%).

El análisis por regiones productoras también nos arrojaba diferencias respecto a la campaña anterior, con datos como la reducción de la producción de naranjas dulces en la Comunitat Valenciana (-2,4%), frente al incremento de la producción nacional o el acusado descenso de la producción de clementinas y, especialmente, de variedades como la Clemenules (-28,5%).

Comercialmente, se esperaba una primera parte de campaña más dinámica, como así ha sido hasta la DANA, y una segunda condicionada por el inicio de la campaña de exportación de terceros países como Egipto.

**VF.** *¿Qué influencia estaba teniendo hasta el momento la climatología en la temporada?*

**CA.** En las semanas previas a la DANA, estábamos observando una cierta irregularidad en la maduración de diferentes variedades por la falta de frío, a lo que se sumaba la ausencia de agua en algunas regiones productoras.

Esto ha supuesto gastos adicionales a los productores en riego y tratamientos, pese a lo cual algunas zonas han llegado al inicio de su campaña con un arbolado que ha evidenciado estrés hídrico y problemas con plagas.

**VF.** *¿Cómo están afectando las plagas en las diferentes zonas productoras españolas?*

**CA.** En relación directa con las altas temperaturas registradas, también se había observado una proliferación de determinadas plagas como, por ejemplo, el *Scirtothrips aurantii*, que ha avanzado durante los últimos meses por diferentes zonas pro-

ductoras, desde el sur de Portugal hacia Andalucía, hasta llegar a la Comunitat Valenciana. La virulencia con la que se ha manifestado esta plaga y la ausencia de productos adecuados para la realización de tratamientos ha dificultado el control de este trips.

En Murcia, la proliferación de araña roja (*Tetranychus urticae*), araña Banksi (*Eutetranychus Banksi*) y, en menor medida, el cotonet, la mosca del Mediterráneo y el pulgón, han provocado importantes pérdidas sobre el potencial productivo de la región, una circunstancia ya se produjo en campañas anteriores y que vuelve a manifestarse.

**VF.** *Hay organizaciones de productores que ya anunciaban hace semanas una reducción del aforo inicial. ¿Cuál es la visión de las cooperativas?*

**CA.** Las cuestiones anteriormente mencionadas y, por supuesto, el impacto de la DANA, hacen que los aforos nacionales y autonómicos presentados en septiembre vayan a tener que revisarse a la baja, sin duda. La cuantificación del efecto que tendrá la DANA en la producción citrícola tendrá que definirse durante las próximas semanas, tanto por la imposibilidad de acceder a parcelas afectadas, como por las cosechas perdidas y por las explotaciones que no van a poder producir llegado su momento.

**VF.** *¿Qué calidad organoléptica y calibres presenta la fruta?*

**CA.** La falta de lluvias había provocado un descenso en los calibres esperados para los cítricos de primera mitad de campaña, tras una floración abundante, pero irregular, y un cuajado desigual según variedades y zonas. Las producciones de segunda mitad de campaña seguían esperando lluvias que ayudasen a consolidar el calibre. Allí donde

haya llovido con intensidad, pero sin torrencialidad, los cítricos pueden verse beneficiados.

En materia de calidad organoléptica, cabe destacar el impacto que ha tenido el *Scirtothrips aurantii* en determinadas producciones, provocando manchas y alteraciones significativas. No obstante, las producciones que se destinan al mercado de comercialización en fresco tendrán la máxima calidad, como es habitual en los cítricos españoles.

**VF.** *Analizando los datos disponibles, ¿qué escenario comercial se le presenta al sector citrícola español en esta campaña?*

**CA.** Una campaña ajustada en volúmenes y con menor presión de importaciones procedentes de terceros países contaba a priori con todos los elementos necesarios para desarrollarse en términos favorables a los intereses de los productores desde la perspectiva comercial.

Otro factor a tener en cuenta es la reducción de naranja para zumo disponible en el mercado, provocada por la baja producción de países referentes como Brasil. Esto se refleja tanto en el circuito de la industria como en el de la comercialización en fresco. En un momento como el actual, es importante poder derivar la producción de menor aptitud comercial a la transformación con garantías. En este sentido, el circuito de industria puede ejercer de bálsamo para los problemas que puedan existir en la comercialización en fresco. Con todo, y según la evolución de las producciones que deben comercializarse en los próximos meses, las circunstancias sobrevenidas hacen que esta vaya a ser nuevamente una campaña complicada para muchos productores.

**VF.** *En este contexto, ¿cómo ha arrancado la presente temporada*

*citrícola desde el punto de vista comercial?*

**CA.** La primera parte de la campaña había comenzado con buenas perspectivas, tanto por el volumen de producción nacional como por el descenso de la presión que ejercen los cítricos procedentes de terceros países. Según los datos del Ministerio de Agricultura, las importaciones a la UE de cítricos se redujeron en un 21,1% en septiembre respecto al mismo mes del año anterior, lo que supone un 28,4% menos que la media de las últimas cinco campañas. Sudáfrica, principal exportador hacia el mercado comunitario, redujo su cuota en un 18,2%. Con este escenario, el tránsito entre el final de campaña pasado, el inicio de la actual con la presencia de operadores extranjeros y la entrada en el mercado de las primeras variedades nacionales se ha desarrollado en términos positivos.

Hasta la llegada de la DANA, la campaña se había desarrollado con cierto dinamismo. El impacto de las lluvias e inundaciones sobre las producciones, y sobre la actividad de los operadores del sector, ha obligado a reconfigurar en estas semanas los planes de actividad, para mantener en la medida de lo posible los compromisos adquiridos con clientes y consumidores.

**VF.** *El sector citrícola viene denunciando la llegada al mercado europeo de cargamentos de países terceros con plagas y enfermedades o tratados con productos prohibidos en la UE. Ante este problema, ¿qué respuesta están recibiendo de la UE?*

**CA.** Hablamos de un importante problema de sanidad vegetal, ya que esas producciones contaminadas e interceptadas en frontera suponen un grave riesgo de contagio para las 600.000 hectáreas de cítricos que se cultivan en Europa. Muchas de las enfermedades y plagas que se detectan en frontera no están presentes en nuestro país y no existen tratamientos o remedios adecuados para hacerles frente, por lo que su llegada sería terrible.

Conseguimos un hito en 2022 con la obligatoriedad del tratamiento en frío para las naranjas procedentes de orígenes en los que se ha detectado la presencia de *Thaumatotibia leucotreta* o falsa polilla. Desde ese momento, seguimos trabajando en convencer a las autoridades comunitarias de que es necesario ampliar esa obligatoriedad a otros orígenes, otras producciones y para hacer frente a otras plagas.

Pese a los esfuerzos del sector, y aun con los apoyos de las Administraciones, parece que Europa no parece dispuesta en estos momentos a ampliar esa obligatoriedad. Por su parte, Sudáfrica sigue presionando para que se retire la medida ya adoptada. No obstante, con la constitución de una nueva Comisión y la llegada de un nuevo comisario de Agricultura, el luxemburgués, Christophe Hansen, seguiremos insistiendo en la importancia de esta cuestión.

**VF.** *¿Cuáles son las principales reclamaciones o demandas del sector citrícola a las Administraciones europeas y españolas?*

**CA.** La defensa de la sanidad vegetal de nuestras plantaciones es una cuestión irrenunciable. Necesitamos una mayor actividad inspectora en frontera, más eficiente en todos los puertos, y que se impongan prohibiciones de acceso al mercado comunitario a aquellos países que incum-

plen reiteradamente los compromisos en esta materia. Además de la presencia de cargamentos contaminados con plagas, a nivel de sector nos preocupa especialmente la llegada de envíos con un LMR superior al permitido por la legislación comunitaria, lo que puede llegar a suponer un riesgo de salud pública.

Por otro lado, necesitamos seguir avanzando en un escenario comercial global que sea favorable a los intereses del sector. Los acuerdos comerciales con terceros países o bloques, que ofrecen en muchos casos cesiones en materia agrícola para obtener beneficios en otras áreas deben ser revisados. En este sentido, acuerdos como el alcanzado con Mercosur, pendiente de ratificación, pueden ser muy perjudiciales para nuestros agricultores y cooperativas.

Otra cuestión relevante son las exigencias en materia medioambiental procedentes de Bruselas y su impacto sobre la competitividad del sector cítrico. Se trata de medidas que no se exigen a los cítricos procedentes de terceros países, que comportan costes adicionales para nuestros productores y que pueden afectar a nuestra producción global. La retirada de productos fitosanitarios y materias activas autorizadas, sin disponer de alternativas biotécnicas o biológicas viables en todos los sentidos, es un ejemplo de ello.

**VF.** En julio las cooperativas solicitaron su baja en Intercitrus. ¿Qué ha motivado esta decisión?

**CA.** Tal y como explicamos en el momento en que dimos el paso de formalizar la solicitud de baja, adoptamos la decisión por la situación de bloqueo a la que había llegado la interprofesional. Durante los últimos ejercicios se había evidenciado la imposibilidad de acordar la homologación de un contrato de compraventa, y tampoco se dieron los pasos oportunos para el relanzamiento de la actividad promocional, clave en un momento de acusado descenso del consumo de cítricos. Estos serían los elementos más relevantes, pero no los únicos que hablan, a nuestro juicio, de la falta de operatividad de la interprofesional en el momento actual.

Es importante destacar, no obstante, que el hecho de que Cooperativas Agro-alimentarias de España no forme parte actualmente de Intercitrus no significa que no pueda colaborar con la interprofesional o con las organizaciones que la integran en cualquier cuestión que resulte beneficiosa para la citricultura española.

**VF.** ¿Cuáles son los principales problemas de la citricultura española?

**CA.** La primera cuestión, y sin ello no se puede avanzar, es alcanzar un equilibrio adecuado en la cadena, que garantice unas rentas justas y adecuadas para todos sus eslabones, y especialmente para los productores, que son el eslabón más débil. Sin esas rentas adecuadas, se acelera el ritmo de abandono de explotaciones y se magnifican otros problemas que sufre el sector.

Hay que tener en cuenta que durante las dos últimas décadas se ha producido una profunda transformación del sector cítrico español, pero aun así es necesario seguir avanzando en algunos de los cambios que se han producido, al tiempo que debemos adaptarnos a las nuevas condiciones del escenario global.

La producción española de cítricos sigue estando demasiado atomizada. En grandes regiones productoras como la Comunitat Valenciana, el minifundismo sigue siendo un problema estructural. Gracias a estructuras como las cooperativas, se le puede hacer frente a través de la concentración de la oferta y de los procesos de creación de estructuras de mayor dimensión, más eficientes, competitivas y rentables.

Por otra parte, es necesario ajustarse a una demanda cambiante, que está condicionada por la existencia de una mayor oferta global y por cuestiones como los cambios en las pautas de consu-



La producción está atomizada. / VF

mo. Debemos hacer el producto para el consumidor, para lo cual es necesario desarrollar campañas comerciales que le permitan recuperar cuota de mercado frente a otros orígenes, otras frutas y otras opciones de consumo.

Comercialmente hablando, también debemos consolidar nuestra presencia en los principales mercados de exportación, buscando unas condiciones de acceso justas y una verdadera reciprocidad con respecto a las exigencias que se imponen a los países que desean exportar sus cítricos a nuestro mercado.

En términos productivos, es importante que sepamos ajustar-

nos a esas tendencias y demandas, con los ajustes varietales necesarios para poder ofrecer un calendario amplio, pero equilibrado, que permita disponer siempre de cítricos de la máxima calidad, y sabiendo aprovechar los momentos en los que comercialmente somos el principal —e incluso el único— país productor en el mercado.

Con todo, estamos en una situación de la que no pueden presumir otros países productores. Comercializamos una oferta caracterizada por su gama, calidad y servicio, que conforman un conjunto apreciado y demandado por nuestros clientes.

# La Región + Eco de Europa

## Región de Murcia

CARLES PERIS / Secretario general de La Unió Llauradora

# “La citricultura tardará casi cinco años en recuperarse si llegan a tiempo las ayudas”

Carles Peris, secretario general de La Unió de Llaurador señala que la citricultura valenciana ha sido uno de los sectores más afectados, con miles de hectáreas inundadas y cosechas perdidas. “La recuperación será lenta y posiblemente nos tome años. La normalidad sólo se alcanzará con el apoyo necesario para rehabilitar las tierras y los accesos, y eso requiere inversión pública. Calculamos que, con ayudas adecuadas y un clima favorable, podríamos ver una recuperación parcial en tres a cinco años, aunque las secuelas tardarán en sanar del todo”, señala.

► GONZALO GAYO. VALENCIA.

**Valencia Fruits.** ¿Qué siente ante la mayor catástrofe sufrida en la Comunidad Valenciana? ¿Cómo ha afectado a sus asociados?

**Carles Peris.** Este desastre ha sido devastador y de una magnitud que no habíamos visto nunca. Sentimos una profunda tristeza y frustración, porque muchos agricultores y ganaderos han perdido sus cosechas, sus tierras han quedado inutilizables, y muchos aún no tienen claro cómo podrán afrontar el futuro. La pérdida no es sólo económica; es emocional. La pérdida de vidas humanas nos ha causado un impacto tremendo desde todos los puntos de vista. Esta tierra es nuestro hogar y nuestra identidad, y verla en este estado nos afecta mucho.

Por otra parte, como líder de una organización agraria me siento profundamente agradecido por la solidaridad de la sociedad valenciana en general, pero particularmente de nuestra afiliación que se lanzó a las calles y carreteras con sus tractores para ayudar y colaborar en la limpieza y retirada de coches siniestrados y restos de las inundaciones.

**VF.** ¿Cómo se puede evitar que se repita?

**CP.** Es imperativo implementar medidas de prevención a gran escala, incluyendo la mejora de las infraestructuras de drenaje y canalización de agua. Pedimos planes integrales que contemplen los efectos del cambio climático (que nadie puede negar), que ya no son episodios aislados, sino problemas constantes que agravan las tormentas y las inundaciones. Necesitamos una planificación hídrica y medioambiental coordinada entre todas las administraciones, así como un compromiso serio con la re-



Carles Peris señala que las pérdidas superan los 800 millones en una primera estimación mientras urge a la reparación urgente de infraestructuras y ayudas. / ARCHIVO

forestación y protección de áreas clave. También hay que enfrentarse a cambios en el sistema de alertas para mejorarlo y hacerlo más eficiente porque se ha demostrado en este episodio que deja bastante que desear.

**VF.** ¿Qué recomienda a los agricultores afectados?

**CP.** Aconsejamos documentar detalladamente los daños, tanto en cultivos como en infraestructuras, y solicitar las ayudas disponibles. El que tenga seguro agrario tiene garantizado cobrar una parte de la producción perdida, pero las pérdidas en arbolado condicionan los ingresos de los próximos años. Además, es importante que se organicen colectivamente en las plataformas ciudadanas que seguramente se organicen para presentar sus demandas ante las administraciones de manera coordinada. La resiliencia del sector agrario está en la unión y en la capacidad de movilizarnos juntos.

**“Es imperativo implementar medidas de prevención a gran escala, incluyendo la mejora de las infraestructuras de drenaje y canalización de agua”**

**“La campaña citrícola actual enfrenta grandes desafíos. Con pérdidas en la producción y si se satura el mercado con importaciones, la campaña será complicada”**

**VF.** ¿Qué impacto ha tenido en la citricultura valenciana? ¿Y cuando prevé se recupere la normalidad?

**CP.** La citricultura ha sido uno de los sectores más afectados, con miles de hectáreas inundadas y cosechas perdidas. La recuperación será lenta y posiblemente nos tome años. La normalidad sólo se alcanzará con el apoyo necesario para rehabilitar las tierras y los ac-

cesos, y eso requiere inversión pública. Calculamos que, con ayudas adecuadas y un clima favorable, podríamos ver una recuperación parcial en tres a cinco años, aunque las secuelas tardarán en sanar del todo. De todas formas, debemos decir que en otras muchas zonas cítricas de la Comunitat Valenciana la DANA no ha afectado y las lluvias han sido muy positivas para el cultivo.

**“Necesitamos una planificación hídrica y medioambiental coordinada entre todas las administraciones”**

**VF.** ¿Qué le reclaman a las administraciones, desde la Generalitat, al Gobierno y Bruselas?

**CP.** Exigimos apoyo inmediato y firme. Pedimos compensaciones económicas rápidas y planes de ayudas que realmente lleguen a los afectados, sin burocracia innecesaria. También necesitamos políticas estructurales que nos preparen para futuros eventos climáticos. Además, solicitamos que desde Bruselas se actúe con más contundencia en temas de sanidad vegetal y comercio, porque no podemos enfrentarnos a desastres aquí y además competir contra importaciones de países con normativas menos estrictas.

**VF.** ¿Cree que las administraciones estarán a la altura ante tanto sufrimiento y pérdidas?

**CP.** Esperamos que así sea, aunque siempre existen temores por la falta de compromiso en el pasado. No vamos a perdonar que se hagan fotos con compromisos y después no los cumplan. La gravedad de esta situación demanda que actúen a la altura de las circunstancias. Nos encontramos en un punto de inflexión y las respuestas que recibamos ahora reflejarán el respeto hacia el sector agrario. Necesitamos una administración que esté a la altura del sacrificio y esfuerzo que los agricultores han demostrado históricamente. Nosotros hemos dado muestras de solidaridad, ayudando los primeros para sacar barro y apartar coches, ahora las Administraciones también deben estar a la altura de la catástrofe.

**VF.** Una catástrofe de estas dimensiones llevará tiempo en evaluar las pérdidas, pero ¿cuál sería un primer balance y principales zonas afectadas?

**CP.** Las pérdidas, en una primera estimación inicial, las hemos cuantificado en más de 800 millones de euros de euros, con graves daños en infraestructuras agrarias, pero también por impacto directo en los cultivos. Las áreas más afectadas, por lo que se refiere al sector citrícola, se encuentran en la l’Horta Sud, Ribera Alta y Baixa, Camp de Túria, la Serranía y, en menor medida, en la Safor. En algunas de esas zonas hay campos de cítricos que han quedado arrasados, pues hay que tener en cuenta que hubo lluvias torrenciales y en ciertos casos pedrisco, fuertes ráfagas de viento e incluso



**VARIETADES DE AVASA:**  
ANDES - CHISLETT - CLEMENRIU  
BARNFIELD - MANDANOVA - POWELL  
OROGROS - MURINA

**Alcaplant**  
VIVEROS

**OTRAS VARIETADES:**  
VALLEY GOLD - SANDO - LEANRI  
NADORCOTT - US EARLY PRIDE  
VARIETADES BIOGOLD

VIVEROS ALCAPLANT, S.L. - C/ Sunyer 87-89 / ALCANAR 43530 (TARRAGONA) / Téls. +34 654 757 100 - +34 679 362 269 / miguel@viverosalcaplant.com / www.viverosalcaplant.com

**“Se ha demostrado que Intercitrus es una organización interprofesional que agoniza y se arrastra, entre asamblea y asamblea, sin conseguir promoción”**

varios tornados. Es probable que muchas tierras requieran meses, incluso años, para ser rehabilitadas completamente. Los daños estructurales a la infraestructura agrícola también representan la parte más significativa de las pérdidas totales.

**VF.** *Los agricultores fueron los primeros en alertar de la llegada de las lluvias y los primeros en arrimar el hombro con sus tractores abriendo caminos y salvando vidas. ¿Cree que llegará algún día un reconocimiento público a las mujeres y hombres del campo en los Premios 9 de Octubre?*

**CP.** Es un honor que este esfuerzo sea reconocido, y sin duda los agricultores merecen un homenaje. Nos gustaría ver en los Premios 9 de Octubre un reconocimiento explícito a estas personas que, con sus medios, se lanzaron a la ayuda en la limpieza, desescombro y retirada de vehículos dañados de las carreteras y calles. Ellos son un reflejo de la solidaridad y fortaleza de nuestro campo y que ya demostramos durante la pandemia en 2020

**VF.** *¿Qué perspectivas tienen para esta nueva campaña citrícola?*

**CP.** La campaña citrícola actual enfrenta grandes desafíos. Con pérdidas en la producción y si se satura el mercado con importaciones, la campaña será complicada. Se necesita asegurar el comercio justo, controlar mejor las importaciones y garantizar precios justos para evitar que la situación empeore para los agricultores valencianos.

**VF.** *A lo largo de todo el año no han parado de denunciar tanto los rechazos en frontera de cítricos importados por contener plagas o enfermedades como las interceptaciones con materias activas prohibidas aquí o por superar los LMR permitidos. ¿Qué se puede hacer al respecto?*

**CP.** Es fundamental establecer controles fitosanitarios más estrictos y efectivos en las fronteras. No podemos seguir permitiendo que cítricos con plagas y residuos entren en Europa mientras aquí cumplimos con unas normativas estrictas y costosas.

Las autoridades europeas deben garantizar una competencia justa y asegurar que no se ponga en riesgo nuestra sanidad vegetal. Nos jugamos el futuro de una actividad esencial para alimentar a la ciudadanía europea.

**VF.** *¿Es la sanidad vegetal uno de los principales problemas para los citricultores valencianos? ¿Proponen alguna cosa al respecto?*

**CP.** Definitivamente, es uno de los problemas críticos. Proponemos mejorar la coordinación entre las autoridades autonómicas, estatales y europeas para identificar y combatir amenazas sanitarias en los cultivos. También pedimos que se invierta en investigación y desarrollo de nuevas prácticas agronómicas sostenibles y en sistemas de alerta temprana.

Otras de nuestras peticiones pasan por extender el tratamiento de frío a las mandarinas, porque se haga con un registro de temperatura sondas y, sobre todo, realizar inspecciones en origen de contingentes para ve-

rificar que no tienen ninguna enfermedad como puede ser el Citrus Black Spot (CBS). Hay que garantizar que los envíos de frutas importadas se hagan desde zonas libres de estas plagas tan letales.

**VF.** *El consumo de cítricos en los hogares va a la baja y no se cuenta con promoción. ¿Cómo es posible esto? ¿Cuáles son sus peticiones sobre este asunto?*



**La DANA ha causado estragos a muchos citricultores, pero en otras zonas citrícolas no ha afectado y las lluvias han sido positivas.** / ARCHIVO

**CP.** Es incomprensible que con la calidad de nuestros cítricos no exista un apoyo publicitario que impulse el consumo. Pedimos una campaña autonómica, estatal y europea que promueva los beneficios del consumo de cítricos. Se ha demostrado que Intercitrus es una organización interprofesional que agoniza y se arrastra entre asamblea y asamblea sin conseguir promoción, por lo que tanto la Generalitat como el Gobierno de España, a través del Ministerio de Agricultura, deben ser más proactivos y lanzar campañas de promoción ante la inoperancia de la interprofesional citrícola española.

**Reduce el nº de materias activas o pásate al residuo cero**

- Eficacia comprobada
- Reduce las reclamaciones
- Alarga la vida comercial
- Ayuda a combatir las resistencias
- Gama BIO certificada por CAAE

**SOLUCIONES POSTCOSECHA SIN RESIDUOS CÍTRICOS**

**Sani Fruit**  
Healthy Fruiture

[www.sanifruit.com](http://www.sanifruit.com)

CRISTÓBAL AGUADO / Presidente de AVA-Asaja

# “Más de 16.000 hectáreas de cítricos superan los 192 millones de pérdidas”

El presidente de AVA, Cristóbal Aguado, califica de “demoledor” el impacto de la DANA en el sector cítrico. Las primeras estimaciones a pie de campo estiman una pérdida del 17% de la cosecha y una subida de precios en los mercados. Aguado constata que en las zonas castigadas por el temporal hay un gran impacto sobre la campaña cítrica. Cerca de 16.000 hectáreas de cítricos han perdido toda o buena parte de su producción, por valor de 192 millones de euros, en una primera estimación.

► GONZALO GAYO. VALENCIA.

**Valencia Fruits.** ¿Qué impacto ha tenido en la agricultura, y especialmente en los cítricos, la mayor catástrofe sufrida en la Comunidad Valenciana el pasado 29 de octubre?

**Cristóbal Aguado.** Me gustaría empezar transmitiendo nuestras condolencias a los familiares y allegados de las personas fallecidas. Esta DANA sin precedentes ha causado, también en la agricultura y la ganadería, pérdidas catastróficas que superan los mil millones de euros. Miles de hectáreas de viñas, kakis, hortalizas... y, por supuesto, de cítricos van a perder la cosecha de esta campaña e incluso, en los casos más graves, van a perder las propias plantaciones. Las lluvias torrenciales y los desbordamientos de barrancos y ríos inundaron centenares de explotaciones en Utiel-Requena, La Hoya de Buñol, La Ribera, Camp de Túria, Los Serranos, L'Horta y La Safor. El pedrisco dañó hasta el 100% de la producción en huertos de Alfarp, Catadau, Llombai, Carlet, Godelleta, etc. Los tornados en términos como Alginet, Benifaió o Carlet recrudecieron los siniestros por rameado y caída de frutos. Y a todo ello hay que sumar los gravísimos desperfectos en caminos rurales e infraestructuras agrarias, tales como acequias, canales, muros, ribazos, riego por goteo, almacenes, viveros, casetas de aperos y pozos de riego, invernaderos, maquinaria y naves agrícolas y ganaderas.

**VF.** ¿Recuerda algo igual en la historia?

**CA.** Este temporal, por su extensión y gravedad de los daños en cultivos e infraestructuras agrarias, por no hablar del número de víctimas, es el peor que todos nosotros recordamos. Es una auténtica catástrofe, un desastre mires donde mires. Miles de nuestros asociados se han visto afectados de manera dramática, algunos lo han perdido prácticamente todo.

**VF.** ¿Cómo está el ánimo de las mujeres y hombres del campo?

**CA.** Una nota positiva ha sido la solidaridad que ha vuelto a demostrar el sector agrario, como ya hizo en la pandemia. Agricultores, junto a voluntarios y empresas locales, dieron prioridad desde el minuto uno a las labores en las poblaciones: con sus tractores, remolques, excavadoras e incluso con sus propias manos retiraron barro, vehículos y enseres e, incluso, rescataron a personas. Tal fue



Cristóbal Aguado urge a acelerar las ayudas y reparar las infraestructuras para acceder a los campos. / GONZALO GAYO

“AVA-Asaja siempre ha defendido un lobby cítrico fuerte en España y Europa”

“Sudáfrica está demostrando que no quiere o no puede cumplir la seguridad fitosanitaria de sus exportaciones de cítricos a Europa”

el numeroso ofrecimiento de los agricultores, que AVA-Asaja colaboró con la Conselleria de Agricultura y la Diputación de Valencia para mejorar la coordinación de los trabajos en los municipios afectados. Nuestra asociación también creó un número de cuenta cuyo dinero recaudado se destina a Cáritas. Asimismo, nuestra sede en Valencia y la Finca Sinyent son puntos de recepción de productos de primera necesidad para los damnificados. A pesar de estar conmocionados, los agricultores sacamos fuerzas para ayudar a los demás. Y ahora que por fin podemos volver a los campos necesitamos que nos ayuden.

**VF.** ¿Qué necesitan los agricultores con mayor urgencia desde las administraciones?



El sector agrario, una vez más, ha vuelto a demostrar su solidaridad. / GG

**CA.** Lo primero era que todas las administraciones demostraran sobre el terreno su máxima implicación en las tareas de recuperación de las poblaciones y de las infraestructuras afecta-

das. A continuación, pedimos al Ministerio de Agricultura que, en cuanto se pudiera acceder a las fincas, se aceleraran las permitaciones de los cultivos siniestrados y se indemnice lo antes

“Este temporal, por su extensión y gravedad de los daños en cultivos e infraestructuras agrarias, por no hablar del número de víctimas, es el peor que todos nosotros recordamos”

“A pie de campo, cerca de 16.000 hectáreas de cítricos han perdido toda o buena parte de su producción, por valor de 192 millones de euros”

posible. Al tiempo urge arbitrar ayudas directas, así como medidas fiscales, destinadas a paliar las pérdidas. Es evidente que el sector cítrico requiere un apoyo decidido y urgente para, a corto plazo, salvar el mayor número de producción pendiente de recolección e incluso del arbolado y, a largo plazo, replantar en su caso y reconstruir las infraestructuras necesarias para realizar las labores agrarias.

Además, desde AVA-Asaja instamos al Gobierno, ahora más que nunca, a adoptar un plan de infraestructuras hidráulicas ambicioso que permita el máximo aprovechamiento de los recursos y, en la medida de lo posible, evitar que se produzcan catástrofes similares en un futuro.

**VF.** ¿Qué medidas concretas solicita en materia hídrica?

**CA.** A través de la junta directiva de Asaja hemos reivindicado a los ministerios de Medio Ambiente y Agricultura que pongan en marcha un plan de infraestructuras hidráulicas urgente destinado a optimizar el aprovechamiento del agua de lluvia y a reducir el impacto provocado por riadas e inundaciones. Está demostrado que la construcción de presas y el encauzamiento de ríos y arroyos contribuye a evitar desbordamientos y escorrentías, al tiempo que favorece un mayor aprovechamiento de los recursos hídricos. Invertir en infraestructuras hidráulicas es clave para reducir el impacto de futuras DANAs.

**VF.** Tras sufrir un año con graves pérdidas por la sequía, llega un auténtico tsunami de lluvias que lo arruina todo, especialmente en Valencia. ¿Qué soluciones proponen para acabar con las sequías?

**CA.** Además de la mejora y construcción de infraestructuras para retener riadas, almacenar y distribuir agua, venimos pidiendo un estudio riguroso de las disponibilidades reales de recursos hídricos, una mayor reutilización de aguas depuradas, un redimensionamiento de los caudales ecológicos y recarga de acuíferos.

**VF.** ¿Cómo afectará la DANA al resto de la campaña cítrica?

**CA.** En las zonas castigadas por el temporal hay un impacto demoledor sobre la campaña cítrica. La recolección se detuvo bruscamente durante muchos días, la producción recolectada ya en almacenes o se inundó o

**“Desde AVA-Asaja instamos al Gobierno, ahora más que nunca, a adoptar un plan de infraestructuras hidráulicas ambicioso que permita el máximo aprovechamiento de los recursos y en la medida de lo posible evitar que se produzcan catástrofes similares en un futuro”**



El sindicato pide a las administraciones que agilicen lo máximo posible el trámite de las ayudas para que los agricultores puedan reconstruir sus campos. / ARCHIVO

sufrió importantes retrasos a la hora de transportarse a los mercados, muchos almacenes interrumpieron su actividad comercial, etc. Pero es que, a pie de campo, cerca de 16.000 hectáreas de cítricos perdieron toda o buena parte de su producción, por valor de 192 millones de euros. Las comarcas afectadas albergan amplias zonas productoras de cítricos, por lo que la oferta autonómica se va a ver reducida en un 17% y ello podría contribuir a incrementar los precios en origen.

**VF. ¿Qué papel le corresponde desarrollar a Intercitrus?**

**CA.** AVA-Asaja siempre ha defendido un lobby citrícola fuerte en España y Europa. En los últimos tiempos hemos intentado revitalizar el trabajo de la interprofesional apostando por un acuerdo global que contemple, entre otros asuntos, un contrato de compraventa homologado, una campaña de promoción ambiciosa, un plan contundente para garantizar frutos sin semillas y una gestión coordinada de la comercialización.

**VF. ¿Le preocupan las interceptaciones de plagas y enfermedades de los cítricos sudafricanos?**

**CA.** Sudáfrica está demostrando que no quiere o no puede cumplir la seguridad fitosanitaria de sus exportaciones de cítricos a Europa. En lo que lleva de campaña, acumula 26 interceptaciones de *Phyllosticta citricarpa* -el hongo que causa la mancha negra de los cítricos- una enfermedad de cuarentena que si llegara a introducirse en territorio europeo provocaría pérdidas millonarias al sector citrícola. Hemos reclamado a Bruselas que cierre de una vez por todas las fronteras a las importaciones de cítricos sudafricanos, pero de momento nos contesta que sólo le ha pedido explicaciones.

También le hemos exigido que extienda el tratamiento en frío a las mandarinas y los pomelos para evitar la entrada de la falsa polilla (*Thaumatotibia leucotreta*), una plaga de cuarentena que puede contagiar a multitud de especies agrícolas y arbóreas. Sudáfrica, además de no reducir sus incumplimientos, tiene la desfachatez y la deslealtad de denunciar las medidas de control europeas, contra precisamente plagas y enfermedades como la mancha negra, ante la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Tanto el Gobierno español como la Unión Europea deben destinar todos sus recursos disponibles a tumbar ese panel de la OMC por el inaceptable riesgo de contagio al que nos arrastra Sudáfrica.

EL  
VALOR  
DE SER '56  
FAMILIA

Solo del compromiso con las personas  
y el entorno a lo largo de generaciones  
pueden nacer las mejores  
naranjas del mundo.

[www.fontestad.com](http://www.fontestad.com)

Fontestad



Promoción de Tango Fruit en un hipermercado español. / EUROSEMILLAS

# La Tang Gold afectada por la DANA podría suponer un 27% de la cosecha prevista en la provincia de Valencia

El aforo español de esta mandarina *seedless* alcanzará, una vez descontados tales posibles daños, las 152.500 toneladas, un 7,7% más que la pasada campaña

## ► EUROSEMILLAS.

La campaña, pese a las terribles consecuencias de la DANA, continúa. Los destrozos causados por el desastre del 29 de octubre se cebaron con la zona citrícola de La Ribera Alta y la Ribera Baja, comarcas especialmente dedicadas a la producción de naranjas navelinas pero también de clementinas. Los daños ocasionados por tan excepcio-

nal circunstancia, como los provocados por los posteriores y menos destructivos episodios de lluvias torrenciales de mediados de la semana pasada sobre La Safor, en Tarragona (en el Delta del Ebro) y en el norte de la provincia de Castellón, aún se desconocen pero es evidente que contribuirán a menguar la cosecha de variedades de media temporada como Nules u Oro-

**El peso de Valencia, y en general de toda la Comunidad Valenciana, sobre la producción global de Tang Gold en España es considerable pero relativo**

grande. Por su parte, según los primeros aforos realizados por Cyberagrópolis —que es la entidad que certifica la variedad Tang Gold— la producción estimada de esta mandarina continuará creciendo moderadamente este año, concretamente un 7,7% y llegará hasta las 152.500 toneladas. Se habla, con todo, de fruta en campo y no necesariamente del tonelaje que poste-

riormente será comercializado, que será algo menor.

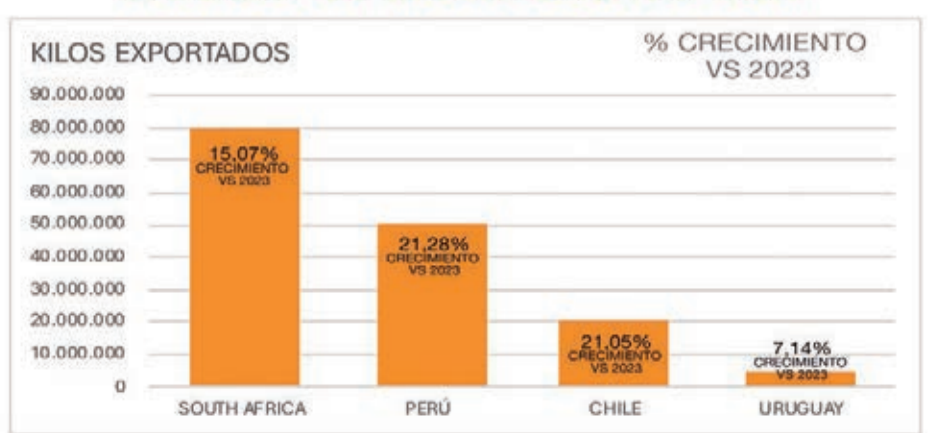
En esa cifra ya se ha contemplado un primer cálculo —que posteriormente será revisado— del impacto de la DANA causado en ese fatídico día de finales de octubre. Según fuentes de la citada empresa certificadora, aquellas inundaciones afectaron a un 33% de la superficie de esta mandarina *seedless* y has-

## Todos los países del cono sur productores de Tang Gold aumentan

Tang Gold es conocida por ser el primer caso —entre las mandarinas protegidas— con un desarrollo global. Eurosemillas —que gestiona las licencias de producción en casi todo el planeta salvo en EEUU y Australia— así lo concibió desde su lanzamiento y planificó en función de ello la complementariedad y continuidad entre las producciones de uno y otro hemisferio. En el del sur, la producción de Tango (y los permisos de explotación concedidos) está mayoritariamente enfocada a la exportación, a abastecer en contraestación durante nuestro verano fundamentalmente a los mercados del hemisferio norte. Cada año, de hecho, entre un 70 y hasta un 80% de la cosecha de Tango —como es conocida y está registrada fuera de la UE— tiene por destino el comercio exterior.

Y 2024 no ha sido diferente. Todos los principales orígenes donde se ha licenciado esta mandarina *seedless* no sólo mantuvieron ese porcentaje dirigido a la exportación sino que en todos los casos menos uno experimentaron crecimientos de dos dígitos. La excepción fue Uruguay, que es donde más recientemente se comenzó a licenciar la variedad y que, por tanto, tiene plantaciones más jóvenes e incipientes. Las exportaciones de los países hispanoamericanos —Perú, Chile y la propia Uruguay— se dirigen en primera instancia a EEUU fundamentalmente y a Canadá y a gran distancia a la UE. Las de Sudáfrica son justo al revés. ■

### Exportaciones de Tang Gold desde el hemisferio sur





ta 30 municipios con presencia de esta variedad sufrieron sus consecuencias destructivas. Esa área dañada equivaldría a un 27,4% de la producción inicialmente estimada para la provincia de Valencia, con lo que aún quedarían otras 50.000 toneladas (t) sin aparentes problemas en esta zona geográfica concreta. Con todo, en la mayoría de los casos, los auditores aún no han podido acceder a los campos con siniestros y es probable que ese tonelaje vaya a variar al alza cuando tal comprobación pueda realizarse.

El peso de la provincia de Valencia y en general de toda la Comunidad Valenciana sobre el conjunto de la producción de Tang Gold de España es considerable pero relativo. La provincia de la capital del Turia acapararía —con esas, al menos, 50.000 toneladas— un 33% sobre el global del país; la de Castellón representa un 8,5% (13.000 t) y la de Alicante un 5,9% (9.000 t).

#### ■ CAÍDA DE TURQUÍA

El aforo realizado por Cyberagrópolis confirma que la producción global en todos los países europeos y mediterráneos donde se ha licenciado esta variedad crece en porcentaje similar al de España. Así, las previsiones para esta temporada hablan de un total de 184.000 toneladas, lo que supone un incremento del 5,1% sobre las 174.591 toneladas finalmente alcanzadas en la pasada.

Más allá de nuestro país, a mucha distancia, el segundo mayor productor de Tang Gold es Turquía. Con 14.000 t es, sin embargo, la única potencia cítrica que verá reducida su cosecha de Tang Gold este año y lo hará hasta un 37,6% para totalizar una previsión de 14.000 t frente a las 22.000 del año pasado. Fuentes de Cyberagrópolis atribuyen esta caída “al fuerte calor sobrevenido durante la pasada floración, que provocó una fuerte caída de la flor y dificultades para el cuajado de los frutos”.

De manera testimonial comienzan a entrar en producción las plantaciones más recientes y jóvenes de Portugal (7.000 t) e Italia (otras 7.000 t) así como las de Egipto (4.000 t).

#### ■ SE RETOMA LA ACTIVIDAD

Todos los almacenes de las zonas afectadas por la primera y más grave DANA, según aseguraba el propio Comité de Gestión de Cítricos (CGC) una semana después del desastre del 29 de octubre, han retomado ya las labores de confección y manipulado. Según garantizaba la patronal del comercio privado, el “suministro a Europa está garantizado en volúmenes suficientes para toda la gran distribución europea”. La lluvias torrenciales, en algunos casos, pero intermitentes en todas las zonas productoras del país, se han prolongado durante casi tres semanas. Ese hecho, unido a las lógicas dificultades acumuladas en el transporte —con el by pass de Valencia también cortado en algún tramo y con restricciones en la circulación de camiones en la provincia de Valencia y más episódicas y recientes, en el caso de Castellón así como en ciertas infraestructuras viarias andaluzas— han afectado a la recolección y provocado algu-



## Kino, la más competitiva entre las extratardías en (baja) presencia de semillas y dulzor

Un nuevo estudio de Eurosemillas confirma que Kino (nombre comercial) presenta, en condiciones normales de polinización y más aún cuando se produce de forma aislada, un promedio de semillas por fruto próximo a cero. El dato coincide con la nota reflejada en el preceptivo análisis DUS (siglas en inglés que se refieren al análisis de las características necesarias para que una variedad pueda ser protegida: Diferente, Uniforme y Estable) realizado en el año 2021 por el Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (IVIA).

Esa cifra media situaría a Kino, entre las mandarinas extratardías (las que se pueden estirar en su recolección hasta abril o principios de mayo), en la posición más competitiva en cuanto a esta característica. Esta virtud, unida a su mejor productividad, su extrema dulzura y su excelente comportamiento de postcosecha (viaja excepcionalmente bien), dejaría a Kinnow LS (como oficialmente está protegida en la UE) en una posición privilegiada de liderazgo práctico en términos comparativos.

Los datos ahora proporcionados confirman pero también complementan los estudios previos realizados por la Universidad de California

Riverside (UCR), su obtentor. Este centro, tras testar la variedad durante más de una década, había ratificado que se trata de una variedad ‘extra low seed’. Según sus pruebas, en condiciones de máxima presión polinizadora —que en muy raras ocasiones se dan— Kino podía presentar una media de 2/2,5 semillas por fruto. Una cifra a años luz de su mandarina originaria —a partir de la cual la UCR la mejoró— la Kinnow (producida en masa en India y Pakistán), que el IVIA coincide ahora con la UCR en situar en 29,9 pepitas por fruto.

Pero el centro californiano se limitó a estresar la variedad para medir qué grado de fertilidad tenía la mandarina en condiciones especialmente proclives para sufrir la polinización cruzada (con el polen de otras variedades).

Con tales parámetros, en cuanto a la presencia de semillas y a partir de los análisis DUS del propio IVIA, Kino se situaría al menos al mismo nivel que Orri y en mejor situación que Spring Sunshine y Ortanique. En cuanto a la fertilidad de su polen (su capacidad para polinizar plantaciones vecinas) todas ellas comparten la característica de tener una viabilidad “muy baja”. ■

nos retrasos en las entregas a los destinos europeos.

Pero es previsible que la actividad se normalice del todo ya a finales de noviembre. La semana pasada ya se consolidó el desvío provisional creado para la referida circunvalación de Valencia, sobre la que —ciertamente— descansa la exportación hortofrutícola de todo el litoral mediterráneo.

Además, es muy probable que si, como parece, la situación lo requiere las autoridades se decidirán por habilitar corredores para facilitar la salida de los productos perecederos, como así ya ha solicitado el propio CGC. Así pues, llegado el mes crítico —el de mayor intensidad exportadora— de diciembre todo hace indicar que los exportadores españoles se afanarán por recuperar el terreno perdido.

La comercialización de Tang

**El aforo realizado por Cyberagrópolis confirma que la producción global en todos los países europeos y mediterráneos donde se ha licenciado esta variedad crece en porcentaje similar al de España**

**Más allá de nuestro país, a mucha distancia, el segundo mayor productor de Tang Gold es Turquía. Sin embargo es la única potencia cítrica que verá reducida su cosecha de esta mandarina y lo hará hasta un 37,6%**

Gold en España está muy diversificada. Hasta 175 operadores están certificados para poder trabajar con esta variedad. En la zona damnificada por la DANA del 29 de octubre trabajan solo diez de ellos y, como señalaba el CGC, en todos los casos en los centros de con-

fección y manipulado ya se ha recuperado —no sin sobresaltos como el del pasado 13 de noviembre— la normalidad en el trabajo.

Y Tang Gold, como matizan fuentes de la propia Eurosemillas, “es una mandarina tardía pero de largo recorrido en

cuanto a las fechas de recolección y muy repartida en cuanto a zonas productoras. En las más precoces, puede empezar a recogerse desde finales de diciembre y en las más tardías, se puede apurar y hacerlo incluso en la segunda semana de abril”. Dadas las circunstancias actuales y el fallo consumado de las clementinas de media estación (que el aforo valenciano ya predijo que su producción caería un 27%) desde la empresa que explota los derechos de esta mandarina señalan que “es posible que se repita lo que ya se dio en la temporada 2020/21 y en la 2022/23 que, a finales de enero, ya se tenía comprador para entre el 80 y el 90% de la Tang Gold del país. Luego se recogerá y comercializará en las semanas o meses que convenga”.

#### ■ MENOR PRESENCIA DEL HEMISFERIO SUR

El inicio de la campaña cítrica en la UE —pese a tan graves incidencias— se ha visto facilitado por la menor presencia de naranjas procedentes del hemisferio sur, no tanto de mandarinas, cuyo crecimiento con todo también ha sido moderado. Pero, tras las dificultades sufridas y llegado el frío a Europa, “el mercado reclama mandarinas sin semillas y Tang Gold tiene una oferta suficiente para cubrir esta demanda”, matizan desde Eurosemillas

#### ■ REINO UNIDO

Uno de los mayores exponentes de esta demanda sigue siendo Reino Unido. Tang Gold está muy asentada por su condición *seedless* en las principales cadenas de supermercados e hipermercados británicos. Prueba de ello es también la presencia —en una de esas cadenas líderes— y por tercer año consecutivo de la marca varietal Tango Fruit. Las ventas de esta marca, tanto de las importaciones del hemisferio sur en verano como, mucho más aún, de las exportaciones españolas han venido creciendo cada año.

Dado el carácter estratégico de este destino, desde Cyberagrópolis advierten que tienen previsto reforzar el control —a través del análisis por marcadores moleculares de las muestras de la fruta adquirida en los puntos de venta— para evitar el “daño al consumidor, el fraude al licenciario de Eurosemillas que representaría que se etiquetaran como otra variedad las Tang Gold *seedless*”.

#### ■ TANGO FRUIT

El caso británico no es excepcional. La implantación de Tango Fruit sigue aumentando y en la presente temporada sus promociones continuarán en los lineales de algunas cadenas de Sudáfrica —donde primero se implantó hace ya seis años—, en Namibia, Italia, Portugal, Bélgica, Holanda, España el propio Reino Unido y desde 2023, en Canadá. Este año, además y como novedad, la marca aterrizará en dos retailers franceses y se trabaja para que también lo esté en otro país centroeuropeo.

Las promociones de Tango Fruit, en la mayor parte de los casos, no sólo generan una buena respuesta entre los consumidores sino que también provocan un efecto positivo en las ventas de toda la categoría de cítricos de las fruterías beneficiadas.

RICARDO BAYO / Secretario general de UPA CV

# “Siento orgullo de los agricultores, por su humanidad y solidaridad, sin esperar nada”

*Ricardo Bayo, secretario general de UPA CV, señala que los daños en la citricultura van a ser graves en cosecha y en los árboles. Tras vivir uno de los peores días de su vida, con la familia en Pedralba, da gracias por que todos están bien. Aunque “UPA se ha movilizó desde el primer día para atender lo más urgente”, destaca que no sólo se han atender las urgencias, también “hay que atender lo importante que es articular los mecanismos necesarios para que los agricultores puedan reponerse de esta crisis y evitar el abandono de explotaciones”. Y es que no hay que olvidar que “el sector agrario siempre está cuando se le necesita”. Hay que cuidarlo.*

► GONZALO GAYO. VALENCIA. Valencia Fruits. ¿Cómo vivió y qué sintió los días 29 y 30 de octubre con la mayor catástrofe sufrida en Valencia?

**Ricardo Bayo.** Tuve suerte porque no me encontraba en los municipios afectados por la riada, pero mi familia estaba en Pedralba, una de las zonas más castigadas. Cuando fui consciente de la magnitud de lo que estaba pasando intenté contactar con ellos, pero me fue imposible porque estaban sin luz ni cobertura móvil. La información me llegaba a través de un tercero y eran malas noticias. Fue una noche angustiosa. A las siete de la mañana siguiente me llamó mi hermano, que tuvo que salir para buscar cobertura. Me dijo que estaban todos bien, en medio de una tragedia que pasará a la historia. Parte del pueblo de Pedralba se encuentra al mismo nivel del Turia y quedó anegado en las zonas más bajas. El agua llegó hasta la primera planta, más alto que en la riada del 57 que inundó la ciudad de Valencia. Fue de película de terror.

**VF.** ¿Cómo valora desde UPA-CV los daños causados en la citricultura valenciana y qué le transmiten sus asociados?

**RB.** Hay que tener en cuenta que esta DANA ha causado muchos daños por el desbordamiento del río Turia y de muchos barrancos que arrasaron con todo a su paso, a lo que hay que sumar las lluvias torrenciales. Para hacernos una idea, en Pedralba la pluviometría media es de 450 l/

m<sup>2</sup> al año y el día 29 cayeron casi 400 l/m<sup>2</sup>, es decir en un día llovió casi lo mismo que en un año entero. En muchísimos municipios se recogieron precipitaciones muy elevadas, eso ha causado muchísimos daños en infraestructuras como caminos, ribazos, socavones en las fincas debido al paso del agua... y ha anegado muchas fincas. Los principales cultivos afectados son viñedos, kakís, cítricos, hortícolas y, en algunos casos, frutos secos. Además de los daños directos, en general tenemos un exceso de humedad que va a generar más daños en la cosecha, sobre todo en kakís, cítricos y hortícolas.

UPA se ha movilizó desde el primer día para atender lo más urgente haciendo llegar a los más afectados materiales de primera necesidad y ayuda. Desde Valencia lanzamos una voz de auxilio a la organización a nivel nacional, que ha respondido con multitud de envíos de suministros y tractores con palas que se han desplazado desde otras comunidades autónomas para ayudar. También con envíos de camiones con paja, forraje y pienso para atender a los ganaderos afectados. UPA de toda España se ha volcado para ayudar a los valencianos y es algo que agradezco de todo corazón.

Por otro lado, estamos colaborando con un punto de recogida de alimentos y material de primera necesidad para canalizar lo que nos envían desde otras comunidades autónomas, y hemos gestionado y canalizado los voluntarios que se han puesto

en contacto con nosotros ofreciéndose para ayudar. También hemos elaborado una guía de preguntas frecuentes para la gente afectada y tramitamos las ayudas para los afectados de la DANA de las diferentes administraciones gratuitamente.

**VF.** ¿Cuál será el impacto estimado en esta campaña de cítricos y como va a afectar al resto?

**RB.** Tenemos miles de hectáreas afectadas directamente por las inundaciones, en muchos casos han sido arrasadas, y en otros es posible que el árbol muera. También un exceso de humedad va a suponer mermas en la cosecha. El grado de afectación es dispar, pero en todos los casos los daños van a ser graves, tanto en plantación como en daños en cosecha. Ahora mismo los agricultores necesitamos hacer tratamientos para tratar de minimizar las pérdidas y en muchos casos tenemos problemas de acceso, caminos intransitables, socavones en las fincas e incluso daños en las infraestructuras de riego.

**VF.** ¿Qué considera que se debería hacer desde las administraciones para que nunca más repita?

**RB.** Está claro que no había nada que pudiera evitar la llegada de la DANA, pero también está claro que algo ha fallado cuando se había avisado en reiteradas ocasiones por AEMET de la intensidad que iba a tener. A pesar de encontrarnos en alerta roja la gente estábamos haciendo “vida normal”. Algo ha fallado, y a los hechos me remito, las consecuencias son los más de 200 fallecidos.



Ricardo Bayo señala que los citricultores necesitan urgentemente entrar en sus fincas para poder hacer tratamientos fitosanitarios para evitar las pérdidas por el exceso de humedad. / UPACV

Por tanto, creo que es necesario revisar los protocolos existentes y poner las medidas necesarias para alertar y prevenir a la población con tiempo suficiente para evitar víctimas. Ya habrá tiempo para dirimir responsabilidades, y espero que sean asumidas por aquellos responsables hasta sus últimas consecuencias.

Por otro lado, creo que la gestión posterior en términos generales fue deficiente. Sólo hay que tener en cuenta que 10 días después todavía hay poblaciones con coches amontonados por las calles, garajes anegados... Con esto no quiero decir que ninguno hiciera nada, pero sí ha quedado claro que hay deficiencias en los procedimientos y en la preparación sobre cómo hacer frente ante una emergencia de los responsables.

**VF.** ¿Cuáles son las principales necesidades de los citricultores afectados? ¿Qué le piden con urgencia a las Administraciones?

**RB.** Desde el punto de vista de la agricultura en general, la Consellería reaccionó con cierta velocidad atendiendo a ganaderías surtiéndolos de agua y otras necesidades, y también retirando cadáveres de animales. Y aun que me consta que están poniendo en marcha contratos de urgencia para acondicionar caminos para que podamos acceder a las fincas, se están demorando demasiado. Por otro lado, se han creado canales para organizar tractoristas voluntarios algo que era necesario y es de agradecer. Pero los agricultores esperamos

más de ellos, ante una situación extraordinaria es necesaria una respuesta extraordinaria por parte de la administración. Es necesario no sólo atender las urgencias también hay que atender lo importante que es articular los mecanismos necesarios para que los agricultores puedan reponerse de esta crisis y evitar el abandono de explotaciones.

Desde el punto de vista de los citricultores lo más urgente que necesitamos ahora mismo es poder entrar en nuestras fincas para poder hacer tratamientos fitosanitarios para evitar las pérdidas por el exceso de humedad. Y para ello es necesario que se acondicionen los caminos principales y se arreglen los desperfectos en el servicio de agua. Por otro lado, el agua ha tirado muchos ribazos y ha generado cuantiosos desperfectos como socavones dentro de las fincas que en algunos casos hace impracticable transitar por dentro de la finca lo que impide hacer los tratamientos que necesitamos hacer urgentemente. Por último necesitamos ayuda de la administración para reparar todos los desperfectos causados por la DANA, de momento han salido varias líneas de ayuda pero están muy centradas en aquellas personas que han tenido daños en sus hogares, pero los agricultores también la necesitamos y de momento no hay ninguna ayuda para reconstruir los daños materiales en el sector agrario.

**VF.** ¿Cree que las administraciones estarán a la altura ante tanto sufrimiento?



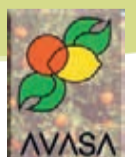
**BENIPLANT**

VIVERO DE AGRIOS

Te ofrecemos las mejores plantas de cítricos en distintos formatos de producción.

Cultivos de calidad con una cuidada sanidad vegetal desde la semilla.

VIVEROS: Ctra. Nacional 340, km. 1.039 12598 PEÑISCOLA (Castellón)  
Tel.: 964 48 93 54 · E-mail: info@beniplant.es · [www.beniplant.es](http://www.beniplant.es)



**RB.** Desde UPA, queremos ser optimistas y esperamos que las Administraciones estarán a la altura de las circunstancias, con celeridad y sensibilidad ante el sufrimiento de los agricultores. Sin embargo, la realidad es que en el pasado, hemos visto que la burocracia y la falta de voluntad política han ralentizado respuestas en situaciones similares. La experiencia nos ha demostrado que muchas veces los compromisos no se traducen en soluciones reales ni en el apoyo necesario.

Es imprescindible mantener la presión, exigir transparencia y rapidez en las ayudas. No podemos permitir que los agricultores tengan que luchar solos contra las consecuencias de esta catástrofe.

Nuestro papel, como representantes de los agricultores, es velar para que las Administraciones destinen los recursos necesarios y que se simplifiquen los trámites para que las ayudas lleguen a tiempo. Porque una ayuda que no llega a tiempo no es una ayuda.

**VF.** ¿Qué recomienda a los agricultores afectados en estos momentos tras la catástrofe?

**RB.** Sugiero que documenten detalladamente los daños: fotografíen y registren las pérdidas de cultivos, maquinaria, infraestructuras y cualquier otro recurso afectado. Estos registros serán esenciales para reclamar apoyos y compensaciones. A partir de ahí es fundamental que consulten con sus tomadores o intermediarios sobre las coberturas de su seguro si los tuvieran contratados para reclamar todos los daños cubiertos por su póliza. En segundo lugar que acuda a UPA para informarse de las distintas líneas de ayudas existentes para los afectados por la DANA. Y en tercer lugar mantener la comunicación con la organización para estar informado e informarnos de la evolución del estado de su explotación para poder recoger y trasladar hacia la administración los diferentes problemas que pudieran ir surgiendo como consecuencia de la DANA. Desde UPA, haremos lo posible por presionar a la administración para obtener medidas de apoyo urgentes.

**VF.** ¿Es posible acabar con las sequías y con las lluvias torrenciales reuniendo a los mayores expertos para dar soluciones y ponerse manos a la obra?

**RB.** Las sequías y lluvias torrenciales son fenómenos climáticos extremos que, no se pueden eliminar del todo; son parte de los ciclos naturales de nuestro planeta y, con el cambio climático, se están intensificando. Sin embargo, si es posible reducir sus impactos negativos y aumentar la capacidad de adaptación de las comunidades agrícolas y de los sistemas naturales.

Reunir a expertos es sin duda una medida fundamental. La ciencia y la tecnología pueden ofrecer soluciones concretas para mejorar nuestra gestión del agua y prepararnos mejor ante estos fenómenos. Es necesario crear una estrategia integrada para paliar los periodos largos de sequía y saber gestionar las lluvias torrenciales. El conseller Aguirre puso en marcha la creación de una estrategia, pero con el cambio de conseller no sabemos si sigue en marcha o han cancelado esa línea de trabajo.

**VF.** ¿Qué le diría a la sociedad valenciana en estos momentos y a los jóvenes agricultores?

**RB.** Orgullo es lo que siento del sector agrario, por su huma-

nidad y su voluntad de ayudar sin esperar nada a cambio. Desde el primer día todo el sector salió a las calles con sus tractores a ayudar a los que lo necesitaban, cientos de agricultores se han desplazado con sus tractores, con palas, con remolques para ayudar a sus vecinos. En sus pueblos y fuera de ellos. Y esto demuestra que lo que pasó durante la COVID, cuando salieron con sus máquinas a desinfectar las calles no fue una excepción, sino que fue una demostración del talante generoso de este sector, que se repite ahora con la DANA.

El sector agrario siempre está cuando se le necesita. En otras

ocasiones los agricultores también necesitamos de la sociedad, sobre todo cuando van a comprar a los supermercados. El amor con amor se paga.

Y para aquellos que decían que las nuevas generaciones son de "cristal" decirles lo equivocado que estaban. Sólo hay que ver cómo se han movilizado miles de jóvenes a ayudar, y han demostrado que este país puede contar con ellos. A los jóvenes agricultores en particular les digo que no se rindan, ha sido un golpe duro pero este sector siempre se levanta, y que pueden contar con la UPA para ayudarles en lo que puedan necesitar.



Desde el primer día cientos de agricultores salieron a las calles con sus tractores a ayudar a los que lo necesitaban. / UPACV



## Software para una agricultura rentable y sostenible

### ERPagro

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

### Efemis

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

### Control Tower PRO

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

### Margaret

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

**30 países**  
con nuestros  
sistemas implantados



**600 clientes**  
en todo el mundo



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



**41.000 envíos**  
gestionados en 2023



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

 **hispattec**  
agroiinteligencia



Para José Vicente Andreu resulta esencial abordar la entrada sin control de las importaciones de terceros países y establecer una gobernanza efectiva de los recursos hídricos para que no falte agua. / ASAJA ALICANTE

JOSÉ VICENTE ANDREU / Presidente de Asaja Alicante

# “Con menos producción que el año pasado llevamos más limón comercializado y exportado”

El presidente de Asaja Alicante se muestra optimista ante una campaña de limón que se perfila favorable para los productores alicantinos. Las recientes lluvias han beneficiado la calidad y el calibre de los frutos, y la producción ha vuelto a niveles “normales”, dejando atrás la sobreoferta del año pasado. Con gran parte de la cosecha ya vendida a precios estables y contratos “a todo limón”, el sector espera una temporada rentable. Sin embargo, persisten desafíos clave. José Vicente Andreu destaca la preocupación por las plagas por la falta de control en las importaciones de terceros países y hace un llamado a las administraciones para fortalecer el apoyo institucional, porque “es importante escuchar a los especialistas, pero quienes mejor conocemos el campo somos los agricultores”.

► JULIA LUZ. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** Empezando por la actualidad, ¿ha llegado la DANA a Alicante? ¿Qué consecuencias ha tenido en las zonas cítricas de la provincia, especialmente en las áreas de cultivo de limón?

**José Vicente Andreu.** En Alicante, como al resto del país, ha llegado en sentimiento de dolor y tristeza al ver lo que ha ocurrido en nuestra provincia vecina. El día anterior a la gran catástrofe, desde Asaja Alicante hicimos un balance muy positivo de las lluvias de los días anterior

res en nuestras comarcas: han recalcado muy bien en el suelo y llegan a tiempo para cultivos muy afectados por la prolongada sequía, como los árboles de secano de almendro y olivar. Además, permitirán que haya siembra del cereal, a diferencia del año pasado.

Para los cítricos han sido especialmente buenas, han lavado los árboles y los frutos van a conseguir un plus de calidad al aumentar calibres.

**VF.** En la pasada campaña hubo una superproducción que llevó a algunas entidades a suge-

**“En la mayor parte de la campaña nosotros mismos somos nuestra propia competencia, tenemos que vigilar la cadena alimentaria, pues siguen repitiéndose iniciativas comerciales de ofertas y bajadas de precios incomprensibles estando solos en el mercado europeo”**

rir una reducción de la superficie cultivada. ¿Considera que este año la producción se ha ajustado más a la demanda, o seguimos con un exceso de oferta en limón?

**JVA.** Desde Asaja Alicante siempre hemos defendido que

arrancar plantaciones no era la solución. El año pasado hubo una producción récord. Este año volvemos a una situación de normalidad, dentro de un contexto internacional de descenso de producción.

**“Este año en Alicante tendremos una producción de unas 320.000 t. Una cifra que podemos considerar ‘normal’ tras superar el año pasado las 500.000 t, de las que más de 150.000 se quedaron en el campo”**

**“Necesitamos organizaciones interprofesionales mucho más sólidas, independientes del control del comercio o la industria, que respeten a los productores y actúen como un lobby efectivo en defensa del sector en Europa”**

**VF.** En este sentido, ¿qué balance puede hacer hasta el momento? ¿Qué cifras manejan en comparación con campañas anteriores? ¿Se están cumpliendo las previsiones iniciales de producción y venta?

**JVA.** Por extraño que parezca, con menos producción que la pasada campaña llevamos más limón comercializado y exportado hasta el momento. Hay muy buena reacción del consumidor al limón español por su calidad y seguridad en suministro.

Este año en Alicante tendremos una producción de unas 320.000 t. Una cifra que podemos considerar normal en un escenario de acuciada bajada a nivel internacional y con restricciones de riego de hasta el 57% por parte de la Confederación Hidrográfica del Segura. El año pasado superamos las 500.000 t, de las que más de 150.000 se quedaron en el campo.

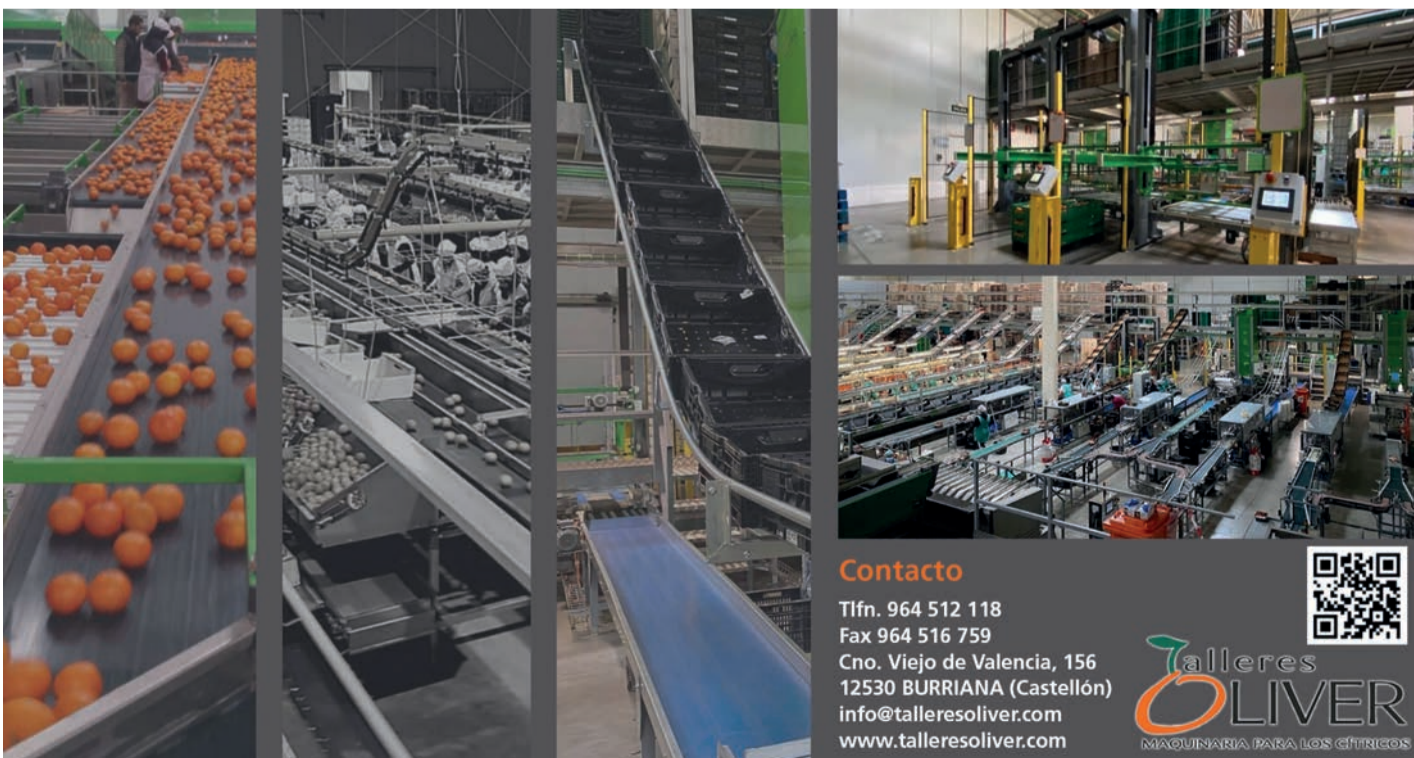
Las previsiones iniciales se están cumpliendo. Desde Asaja Alicante advertimos a nuestros agricultores de que sería un buen año si estabilizábamos precios, si hacíamos contratos para toda la campaña con precios rentables, pero moderados, dejando a un lado las especulaciones. Y así está siendo.

**VF.** Hablemos de precios. ¿Cómo están evolucionando los del limón en esta campaña?

**JVA.** Los precios están estables. La variedad Fino está casi toda vendida, con “contratos a todo limón” que compran toda la producción y precios razonables, sobre los 40 céntimos/kg, oscilando un poco en función de calidades. Y en los primeros cortes de septiembre y octubre, con calibres pequeños, ha habido también buenas cotizaciones, superiores al año pasado.

**VF.** Sabemos que en cítricos como la naranja o la mandarina hay una gran incidencia de plagas provenientes de las importaciones de terceros países. ¿Qué situación tenemos en el limón? ¿Hay plagas o enfermedades específicas que estén generando alerta en el sector?

**JVA.** Los cítricos, en general, y el limón, en particular, en Alicante tiene algo de daño externo y sólo estético por el nuevo trips,



#### Contacto

Tlfn. 964 512 118  
Fax 964 516 759  
Cno. Viejo de Valencia, 156  
12530 BURRIANA (Castellón)  
info@talleresoliver.com  
www.talleresoliver.com



**Talleres OLIVER**  
MAQUINARIA PARA LOS CÍTRICOS

**“Desde Asaja Alicante advertimos de que sería un buen año si estabilizábamos precios, si hacíamos contratos para toda la campaña con precios rentables, pero moderados, dejando a un lado las especulaciones. Y así está siendo”**

la famosa plaga importada de Sudáfrica que también ha afectado a la granada Mollar. Este enemigo resulta muy preocupante, pues las restricciones en el uso de fitosanitarios que nos imponen desde el Ministerio de Agricultura nos dejan sin herramientas para controlar las plagas. También nos preocupan mucho las plagas “de siempre”, como la araña roja o el cotonet, que siguen en los campos y no tenemos medios de control, mientras por nuestras aduanas nos llegan de terceros países. Un despropósito.

**VF.** *Con respecto a las importaciones de limón de terceros países, ¿cómo están nuestros competidores? ¿Hay algún país en particular que esté generando más preocupación? ¿Cómo están afectando estas importaciones a la rentabilidad de los productores en Alicante?*

**JVA.** En general hay un descenso de producción en todos nuestros competidores, tanto del hemisferio norte como del sur. Probablemente la mayor merma sea la de zonas como Latinoamérica, afectada también por una fuerte sequía. Este hecho no repercutirá al mercado de fresco, pero sí al del zumo de limón, que hasta ahora estaba saturado en oferta por la presión del zumo argentino.

Si bien la presión de las importaciones es un factor para tener en cuenta, en la mayor parte de la campaña nosotros mismos somos nuestra propia competencia, tenemos que vigilar la cadena alimentaria, pues siguen repitiéndose iniciativas comerciales de ofertas y bajadas de precios incomprensibles estando solos en el mercado europeo. Lo más relevante es coordinar bien el desarrollo de la campaña.

**VF.** *Desde Asaja Alicante, ¿qué demandas concretas plantean a las administraciones para garantizar la competitividad y rentabilidad de la citricultura en la provincia?*

**JVA.** Son varios los desafíos. Primero está la necesidad de un mayor control sobre las importaciones de países terceros. No podemos competir sin reciprocidad, especialmente cuando esas importaciones introducen nuevas plagas. En segundo lugar está el tema del agua, un problema grave para Alicante. Es fundamental establecer una gobernanza efectiva de los recursos hídricos, algo que hasta ahora no existe.

El abandono de la actividad agraria es el gran caballo de batalla en la Comunidad Valenciana. Por eso necesitamos una ley de estructuras agrarias que permita revitalizar este sector clave, que a veces parece estar en caída libre. Además, a nivel autonómico, considero esencial retomar el Plan Citrícola Valenciano, desarrollado por expertos del sector, evaluando críticamente aquellos puntos con los que, los productores, no estamos de acuerdo. Es importante escuchar a los especialistas, pero quienes mejor conocemos el campo somos los agricultores.

En el ámbito nacional se requiere unidad. Necesitamos organizaciones interprofesionales mucho más sólidas, independientes del control del comercio o la industria, que respeten a los productores y actúen como un lobby efectivo en defensa del sector en Europa.



**En la provincia de Alicante, los cítricos en general y el limón en particular tienen algo de daño externo y sólo estético por el nuevo trips, la famosa plaga importada de Sudáfrica. / ASAJA ALICANTE**

**YO SOY** 

**BiO**

**BiOberi**

**Un Bio con marca propia**

**Frutas Beri lanza Bioberi.  
Limón y Naranja 100% ecológicas.**

C/ Brazal Nuevo 2 A 30.130 Beniel (Murcia) 968 60 60 02 [frutasberi.com](http://frutasberi.com)



**Frutas  
Beri**

TONI PARIS / Responsable de cítricos de La Unió Llauradora de Alicante

# “Las perspectivas para la campaña citrícola en Alicante son moderadamente optimistas”

Con la tendencia de la campaña anterior que experimentó un complicado cierre, el responsable de cítricos de La Unió Llauradora en Alicante, Toni Paris, explica que este año hay incertidumbre sobre cómo evolucionará la temporada en cuanto a factores climáticos y de mercado. Sin embargo, es optimista y afirma que los precios de salida son razonables y se espera una buena calidad en la fruta, con una previsión de cosecha de 605.213 toneladas en la provincia.

ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** ¿Cuáles son las perspectivas para el inicio de campaña citrícola 2024-2025 en Alicante?

**Toni Paris.** Las perspectivas para la campaña 2024-2025 en Alicante son moderadamente optimistas. Aunque los precios de salida son razonables, aún hay incertidumbre sobre cómo evolucionará la campaña, especialmente considerando la tendencia de la pasada temporada, que tuvo un cierre complicado. El corte de la fruta ha avanzado significativamente, y se espera una buena calidad inicial, aunque los productores se mantienen cautelosos debido a factores climáticos y de mercado que podrían influir en la segunda mitad de la campaña.

**VF.** ¿Qué cifras manejan desde La Unió de Alicante para esta campaña de cítricos?

**TP.** Las previsiones de la cosecha citrícola en la provincia de Alicante son de 605.213 toneladas, unas 74.341 toneladas menos que en la de la pasada y con 32.365 toneladas menos que la media de las últimas cinco campañas previas.

Se prevé una bajada en todos los grupos y destaca la merma en la cosecha de los limones (-14,1% con 49.274 toneladas menos), debido principalmente a la reducción de disminución de las variedades del grupo Verna (-22,4%) con cerca de 35.656 t menos que la campaña precedente.

Por su parte, la reducción del grupo de naranjas se sitúa en el 12,3% (-23.251 t) y la del grupo mandarinas en el 2,4% (-5.027 t). La cosecha de pomelos será mayor al preverse una producción de 1.359 toneladas más (+18,6%). Dentro de las naranjas señalar la menor cosecha en el subgrupo Navel (-14.344 t), principalmente Navelina/Newhall y Lane Late, aunque el descenso en la cose-



Toni Paris explica que se prevé una bajada en todos los grupos de cítricos y destaca la merma en la cosecha de los limones. / LA UNIÓN LLAURADORA

cha de Valencia Late también se espera significativo. En cuanto a las mandarinas notar que estas ajustan su producción disminuyendo principalmente la cosecha de híbridos (-5,9%), ya que la de satsumas se incrementa (+41,9%) y la de clementinas crece ligeramente (+0,3%).

**VF.** ¿De qué manera ha afectado la DANA a los cítricos alicantinos?

**TP.** Afortunadamente, la DANA no ha afectado directamente a la provincia de Alicante. Sin embargo, las lluvias persistentes posteriores han causado daños en ciertas variedades, como el aguado y la aparición de alternaria, especialmente en Clemenvilla. Esto genera preocupación entre los productores, ya que podría afectar la calidad del fruto en esta fase inicial de la campaña. Además, la devastación de explotaciones en la pro-

vincia de Valencia ha llevado a un incremento de la demanda de cítricos alicantinos, debido a la preferencia de los comerciantes por evitar problemas logísticos en las zonas más afectadas.

**VF.** ¿Podría afirmarse que existe un retroceso en la superficie de cultivo citrícola en Alicante?

**TP.** El retroceso en la superficie citrícola de Alicante es notorio, debido al abandono de parcelas y la sustitución por cultivos más rentables o adaptados a las condiciones actuales, como el aguacate. Esta tendencia refleja la falta de rentabilidad en el cultivo de cítricos y la presión de los altos costes de producción, un desafío que sigue preocupando a los agricultores locales.

**VF.** ¿Cuáles son las variedades de cítricos predominantes en la provincia de Alicante?

**TP.** En la provincia de Alicante el grupo citrícola más impor-

“Las principales preocupaciones para esta temporada son los prolongados periodos de sequía y la incertidumbre sobre cómo se desarrollará la segunda mitad de la campaña, especialmente para las naranjas”

“En Alicante ya se ha experimentado la presencia de trips sudafricano, en cítricos, con daños manifiestos en plantones y plantas injertadas”

plaga, con daños manifiestos en plantones y plantas injertadas. Para la próxima primavera tendremos que estar en alerta por los ataques que pudiera haber en la fruta de las plantaciones adultas.

La Conselleria de Agricultura, Agua, Ganadería y Pesca declaró la presencia de la plaga de cuarentena denominada *Scirtothrips aurantii* Faure, trips sudafricano, por lo que se refiere a la provincia de Alicante en las comarcas de la Vega Baja y el Baix Vinalopó. No sólo se ha identificado en cítricos sino también en granado, kaki y uva de mesa.

Da lugar a deformaciones en hojas y frutos. Los daños en hojas afectan a la actividad fotosintética de la planta, pero las repercusiones más severas van asociadas a los ataques a los frutos, que pueden dar lugar a la pérdida de la cosecha por su caída o por la depreciación cualitativa de estos.

Es una plaga de cuarentena para la UE, que en 2022 también se detectó en Portugal (Algarve, Alentejo y Madeira). En Andalucía, además de los cítricos y el kaki, también se ha encontrado en aguacate y sobre frutos rojos (fresa, frambuesa, mora y arándanos).

**VF.** ¿Cuáles diría que son las principales preocupaciones para esta temporada citrícola en Alicante?

**TP.** Las principales preocupaciones para esta temporada son los prolongados periodos de sequía y la incertidumbre sobre cómo se desarrollará la segunda mitad de la campaña, especialmente para las naranjas. Los agricultores recuerdan con preocupación el cierre desfavorable de la última temporada, que dejó precios bajos y acumulación de fruta en los árboles, lo que podría repetirse si no se gestionan bien los factores de mercado y climatológicos.

**VF.** Desde La Unió de Alicante, ¿qué peticiones se hacen a las Administraciones públicas para esta temporada?

**TP.** Desde La Unió, se insta a las Administraciones a un mayor control de las importaciones de cítricos para evitar la competencia desleal y el riesgo de introducción de nuevas plagas como el trips sudafricano y la araña roja. Además, se pide más inversión en investigación y promoción de los cítricos alicantinos a través de la Identificación Geográfica Protegida (IGP), para contrarrestar el descenso del consumo en los hogares. La necesidad de estrategias de apoyo a los productores locales es más crucial que nunca para garantizar la sostenibilidad del sector.

**LULLU**  
clementines - oranges

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

JOSÉ VICENTE GUINOT / Representante de AVA-Asaja en Castellón

# “Castellón se salva de la DANA con lluvias que limpian los cítricos y recargan acuíferos”

► GONZALO GAYO. CASTELLÓN.

A tan solo 60 km de Valencia, todo es distinto. En Castellón las lluvias no fueron intensas, e incluso han beneficiado a los cítricos y mitigado la mayor sequía de los últimos tiempos. José Vicente Guinot, representante de AVA en Castellón manifiesta su solidaridad con la tragedia sufrida en Valencia y reclama inversiones en infraestructuras hidrológicas para que nunca más se repita. Sobre la irrupción del nuevo trips señala que se está trabajando con la conselleria de Agricultura y el Gobierno para agilizar posibles soluciones con las que frenar su avance, porque “las pérdidas pueden ser muy importantes en las próximas temporadas, no sólo en cítricos sino en otras frutas”.

**Valencia Fruits.** ¿Cuál es el impacto que han sufrido los cítricos en Castellón tras las reciente catástrofe sufrida en la Comunidad Valenciana?

**José Vicente Guinot.** La citricultura de Castellón no ha sufrido apenas daños en esta DANA. Al contrario, parece que han resultado bastante beneficiosas para llenar embalses, recargar acuíferos, limpiar los árboles y ahorrar riegos después de uno de los años hidrológicos más secos de los últimos tiempos. Por supuesto, el sector agrario de Castellón manifiesta su solidaridad a los compañeros de Valencia que han padecido esta tragedia.

**“Es necesario que la legislación en materia de cadena alimentaria se cumpla rigurosamente, de tal manera que se prohíba vender por debajo de los costes de producción y se eviten abusos comerciales”**

**VF.** ¿Qué reclaman con urgencia los agricultores castellonenses?

**JVG.** Esta DANA ha puesto de relieve que no contamos con las mejores infraestructuras hidrológicas para retener riadas, almacenar más aguas precipitadas, regular las compuertas de los embalses y poder conducir aguas sobrantes a zonas que las puedan necesitar en momentos de sequía. El Gobierno no puede esperar más temporales extremos para reconsiderar sus políticas hídricas.

**VF.** ¿Cómo cree que afectará a la campaña cítrica?

**JVG.** La mayor preocupación de los citricultores castellonenses era comprobar la aficción de las lluvias en las Clemenules, la variedad más predominante de la provincia, en un año donde ya se preveía un aforo corto. Sin duda, la producción de mandarinas y naranjas, especialmente de variedades de la primera mitad de la campaña, podrá sufrir una notable disminución en las zonas afectadas por la DANA, lo

(Pasa a la página 40)

que debería traducirse en un incremento de la demanda y en un aumento de los precios en origen.

**VF.** ¿Qué le diría a la UE sobre los tratamientos fitosanitarios?

**JVG.** Le diría que no tenemos suficientes herramientas para

combatir las plagas y enfermedades que afectan a nuestros cítricos. Ni fitosanitarias ni biológicas. Ni contra las plagas que ya tenemos aquí ni mucho menos contra las nuevas plagas y enfermedades que pueden seguir lle-



Guinot muestra la solidaridad de los agricultores castellonenses con los afectados por la DANA. / ARCHIVO




**PLASTIDOM**  
Plásticos Industriais e Domésticos, S.A.

Apartado 105  
2416-902 Leiria · PORTUGAL  
Tel (+351) 244 88 01 60/1  
[www.plastidom.pt](http://www.plastidom.pt)

## “Castellón...”

(Viene de la página 39)

gándonos de países terceros si no se hacen los controles oportunos. Al Ministerio de Agricultura le hemos reclamado que no cancele más productos fitosanitarios —salvo que haya disponible una alternativa eficaz y viable económicamente— dado que España ya ha cumplido con los objetivos de la normativa europea. Así, España ha reducido el uso y riesgo de productos fitosanitarios en un 59,7% desde 2015, casi diez puntos por encima del mínimo exigido del 50%. También pedimos que el Gobierno español muestre una mayor flexibilidad a la hora de conceder autorizaciones excepcionales.

**VF.** *¿Qué opinión le merece la irrupción del nuevo trips?*

**JVG.** Los citricultores hemos disparado nuestros costes de producción para tratar de evitar daños de ácaros, trips y alternaria, pero la falta de soluciones eficaces ha generado resistencias y muchas veces los frutos han perdido su valor comercial. Este año nos ha sorprendido la virulencia del nuevo trips venido del sur de África (*Scirtothrips aurantii*) ante el cual no contamos con una estrategia de control válida. Por eso ya estamos trabajando con la conselleria de Agricultura y el Gobierno para agilizar posibles soluciones con las que frenar su avance, porque las pérdidas pueden ser muy importantes en las próximas temporadas, no sólo en cítricos sino en otras frutas.

**VF.** *¿Qué se puede hacer para que los jóvenes tomen el relevo en el campo?*

**JVG.** Las ayudas destinadas a los jóvenes son imprescindibles para incorporarse a la actividad agraria, pero si luego ven que pasa un año, pasan dos, pasan tres, y pierden dinero, van a acabar abandonando y buscándose la vida en otro sector económico más estable y seguro. Es lo que está ocurriendo en nuestra agricultura: la mitad de los agricultores tiene más de 65 años, dos de cada tres agricultores habrá dejado la actividad agraria en 2030 y no hay suficiente relevo generacional. En este sentido, la nueva Comisión Europea presidida por Ursula Von der Leyen debe cambiar el rumbo de las políticas agrarias y medioambientales para garantizar una rentabilidad digna a los productores.

**VF.** *¿Cuáles son las líneas prioritarias que considera para garantizar la rentabilidad de las explotaciones cítricas?*

**JVG.** Es necesario que la legislación en materia de cadena

**“No tenemos suficientes herramientas para combatir las plagas y enfermedades que afectan a nuestros cítricos”**

alimentaria se cumpla rigurosamente, de tal manera que se prohíba vender por debajo de los costes de producción y se eviten abusos comerciales.

Esa normativa tiene que complementarse con la reciprocidad exigida a las importaciones de terceros países. Es decir, hay que revisar todos los acuerdos comerciales —sobre todo con Sudáfrica, Egipto, Turquía y el tratado que se está negociando con Mercosur— para que los cítricos que entren al mercado europeo tengan que cumplir las mismas reglas que cumplen los cítricos europeos. Fomentar la competencia desleal no es la mejor manera de defender un libre mercado.

**VF.** *¿Sigue habiendo movimientos de los fondos de inversiones en las compras de fincas y empresas cítricas?*

**JVG.** Los pequeños y medianos productores pierden dinero y van abandonando sus tierras. Algunos operadores comerciales y cooperativas de nuestra provincia están sufriendo y cierran las puertas. Mientras tanto otros eslabones de la cadena ganan mucho dinero. Fondos internacionales, no siempre vinculados al sector agrario, observan una oportunidad para ganar a corto plazo si controlan los canales de comercialización con la gran distribución. Creo que en el sector cítrico hay margen para que todos los agentes que intervinimos en la cadena de valor obtengan sus beneficios, sólo hace falta voluntad política para cumplir la ley y lograr el necesario equilibrio.

**VF.** *¿Cómo ve el futuro del sector?*

**JVG.** En resumen, si conseguimos un sector más equilibrado y coordinado en el que todos ganen, si competimos en igualdad de condiciones con las importaciones de países terceros (no tenemos miedo a la competencia y al libre mercado), si se controla la entrada de nuevas plagas y enfermedades, si nos facilitan suficientes soluciones fitosanitarias o biológicas, si además se gestiona mejor el tema del agua, de la fauna salvaje y de los robos, la citricultura tiene futuro. Pero el tiempo corre en nuestra contra. Hay que aplicar las políticas correctas ya.



José Francisco Nebot insta a la UE a que toda la fruta que se consume en Europa cumpla las mismas normas. / ARCHIVO

**JOSÉ FRANCISCO NEBOT / Responsable de cítricos en La Unió Llauradora en Castellón**

## “La lluvia beneficia a la Clemenules en Castellón que abastecerá a Europa con toda la normalidad”

*José Francisco Nebot señala que los mercados europeos deben estar tranquilos ante el suministro de cítricos. En Castellón las lluvias han beneficiado al campo tras una de las sequías más severas de la historia. Nebot pide a la UE que “toda la fruta que se consuma en Europa cumpla la misma normativa” y se extreme la vigilancia de plagas en las importaciones.*

► GONZALO GAYO. CASTELLÓN.

**Valencia Fruits.** *¿Cómo ha impactado la DANA en los cítricos en la provincia de Castellón?*

**José Francisco Nebot.** El impacto de la DANA en Castellón ha sido muy diferente a otras zonas afectadas en Valencia. Aquí las precipitaciones han venido muy bien al campo, sin tener que lamentar daños personales y escasos daños materiales. Tenemos que pensar que estábamos sufriendo una gran sequía y que si no llovía no íbamos a llegar a final de verano. Hemos recibido entre 150 a 200 litros/m<sup>2</sup> que ha permitido reponer pantano. Ha llovido pausado y ha sido beneficiosa para el campo.

**VF.** *¿Qué variedades se han beneficiado de las lluvias en Castellón?*

**JFN.** Ha mejorado el calibre en las Clemenules y la de segunda temporada ya que las tempranas estaban recolectadas. El efecto directo ha sido la mejora de calibres y la limpieza del arbolado. Cada vez tenemos más plagas importadas y las lluvias han beneficiado.

**VF.** *¿Cómo afectan las lluvias a las plagas?*

**JFN.** Tenemos plagas nuevas de importación, con plagas que nunca habíamos tenido que se han instalado y tiñen las hojas y el fruto de negro. Esto impide una correcta fotosíntesis debilitando también al árbol. Toda la fruta con negrilla va a destruí y son unas pérdidas que nos vienen de importaciones sin control de países terceros. Estas lluvias en Castellón han paliado la sequía cuando teníamos la soga al cuello por falta de agua y ha realizado una limpieza que tam-

**“Los mercados europeos no tienen que tener ninguna preocupación. El abastecimiento está asegurado hasta el día de hoy y pueden estar tranquilos”**

bien beneficia al fruto y árbol. En Castellón no va haber problemas de desabastecimiento.

**VF.** *¿Hay preocupación en los mercados por el abastecimiento?*

**JFN.** Va a haber una demora de apenas una semana, pero el abastecimiento de los mercados europeos está garantizado. Los mercados europeos no tienen que tener ninguna preocupación. El abastecimiento está asegurado hasta el día de hoy y pueden estar tranquilos. Ese el mensaje que tiene que llegar a Europa y España dada la preocupación existente. Está garantizado el suministro de cítricos a Europa. Ya se está trabajando en el acceso a los campos para entrar y continuar con celeridad la campaña. El porcentaje de pérdidas en Castellón es mínima. Que estén tranquilos ya que estamos trabajando en varios turnos y no hay problemas.

**VF.** *¿Cuáles son las principales peticiones a la UE de los citricultores castellanenses?*

**JFN.** Lo primero que pedimos es reciprocidad. Los agricultores castellanenses somos agricultores europeos que tenemos que cumplir unas exigencias. Nos prohíben unas materias activas en los tratamientos que debe cumplir toda la fruta que se consuma en Europa venga de donde venga.

Si viene fruta de fuera debe cumplir las mismas normas,

como hacemos cuando exportamos cumpliendo los requisitos que nos imponen en cada país con sus normas.

No tiene sentido que la fruta de fuera no respete a los consumidores europeos, ni el medioambiente ni los criterios establecidos para los agricultores europeos. Si no los tienen, que vaya a otro sitio.

Por otra parte, pedimos a la UE un exhaustivo control de las plagas que vienen de fuera. Nunca hemos tenido tantas plagas y todas vienen de importaciones sin control de la UE. En cítricos hay una media de una plaga nueva cada año que se incorpora a la de otras campañas sin que lleguen a desaparecer.

Estamos realizando cada vez más tratamientos y pedimos a las autoridades responsables que estén vigilantes en todos los puertos europeos.

Otro aspecto importante es que se respete el calendario de la campaña cítrica en España. Cuando se acabe puede entrar fruta de otro hemisferio pero no ahora cuando estamos en plena campaña. Lo que no puede ser es que encima la UE nos esté machacando desde Egipto, Marruecos y otros países.

En el caso de Sudáfrica hay evitar la colisión del final de su campaña con el inicio de la nuestra. Europa debe apoyar



La normativa tiene que complementarse con la reciprocidad. / ARCHIVO



a sus agricultores y la fruta de proximidad.

**VF.** ¿Por qué hay tan pocas campañas de publicidad para estimular el consumo de cítricos?

**JFN.** Tenemos una interprofesional, Intercitrus, que realizaba esa función en la promoción de cítricos. Tenemos que incentivar el consumo de cítricos ya que proporciona grandes beneficios para la salud. El problema es que Intercitrus es un muerto viviente. O se potencia Intercitrus o habría que reorientarlo hacia una nueva interprofesional. Hace falta incentivar el consumo con urgencia.

**VF.** ¿Qué le piden al Gobierno y a la Generalitat para apoyar el consumo en esta campaña citrícola?

**JFN.** Necesitamos que las instituciones públicas hagan campañas en apoyo al sector citrícola y el consumo. Hay alguna a nivel nacional pero es insuficiente, y necesitamos más presencia en Europa y en la televisiones con ayuda. Pero, realmente, debería ser Intercitrus con ayudas europeas como ocurre en otras interprofesionales.

**VF.** ¿Cómo valora la enorme solidaridad de los agricultores con los afectados en la DANA?

**JFN.** Los efectos de la DANA han sido desastrosos e inimaginables en Valencia. La respuesta de los agricultores ha sido ejemplar, como siempre, y una vez más junto a toda la sociedad valenciana.

La solidaridad que estamos recibiendo en La Unió de todos los rincones de España es una muestra de la grandeza de las gentes y su enorme corazón. Costará meses y años para recuperar el día antes, pero entre todos lo conseguiremos.

**VF.** ¿Qué beneficios tendrá el Corredor del Mediterráneo para la exportación de cítricos desde Castellón a Europa?

**JFN.** Desde hace muchos estamos trabajando y luchando por el Corredor del Mediterráneo. Es una autopista en tren hasta el corazón de los principales mercados europeos ganando en inmediatez, frescura y un menor impacto ambiental. Es uno de los ejes estratégicos más importantes de España y Europa y pedimos celeridad en unas obras que se eternizan e el tiempo.

**VF.** ¿Siguen habiendo movimientos de los fondos de inversión en la compra de fincas en Castellón?

**JFN.** Las inversiones de los fondos de inversión continúan en Castellón, aunque no con tanta fuerza como en los dos años anteriores.

La parte positiva es que vemos cómo el capital, español o extranjero, está invirtiendo en cítricos y en agricultura porque lo ven rentable. La parte negativa es que tienen que justificar sus inversiones con un rendimiento que en algunos años puede que no este a la altura de sus expectativas. Es un capital volátil y debemos centrarnos en los cimientos que sostiene un sector apoyando a los agricultores y a su territorio.

Lo cierto es que se han aglutinado grandes comercios que tenían garantizada la viabilidad por separado y ahora estando juntos esperamos que también. No sé si queda ya mucho por aglutinar pero el poder que hay detrás es inmenso.

**VF.** ¿Cómo ve el futuro de los cítricos valencianos?

**JFN.** El futuro para los citricultores valencianos lo veo en

**“El Corredor del Mediterráneo es una autopista en tren hasta el corazón de los principales mercados europeos que permitirá ganar en inmediatez, frescura y un menor impacto ambiental”**

positivo desde un incremento de la profesionalización, aumentando la superficies de las fincas, modernización de maqui-



Nebot llama a incentivar el consumo con urgencia. / ARCHIVO

naria para la mecanización de la cosecha y una clara apuesta por las nuevas tecnologías e IA. Los profesionales de la citricultura con equipos propios y un volumen suficiente de superficie mejorará la rentabilidad. Antes todo el mundo podía ser citricultor porque había margen de rentabilidad. Hoy en día no todo el mundo puede tenerlo por lo que hay que profesionalizarse para poder subsistir adaptándonos a los nuevos tiempos, como hicieron nuestros padres y antepasados, para garantizar la continuidad. Hay futuro para los profesionales de la citricultura.

Koppert

# Spical Ulti-Mite

Ácaro depredador *Neoseiulus californicus*

## Control biológico de araña roja en cítricos

- Más eficaz
- Más rentable
- A prueba de resistencias

koppert.es

**SALVADOR FERNÁNDEZ ROBLE / Responsable de cítricos de COAG Andalucía**

## “El aumento de precipitaciones y dotaciones de riego ha mejorado el estado vegetativo de los cítricos”

*El responsable de cítricos de COAG Andalucía, Salvador Fernández Roble, explica que el aumento de las lluvias de las últimas semanas, así como el aumento de las dotaciones de riego dan un respiro a los citricultores, aunque preocupan los cítricos de la cuenca mediterránea ya que continúan sufriendo escasez de agua. Fernández Roble explica que se espera aumentar la producción total de cítricos en Andalucía llegando a alcanzar las 2.264.341 toneladas, un 19,2% más que en la campaña anterior.*

► ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** ¿Cuáles son las perspectivas para esta campaña citrícola?

**Salvador Fernández.** El año agrícola se ha caracterizado por un aumento de precipitaciones y dotaciones de riego, que ha mejorado notablemente el estado vegetativo de las plantaciones de cítricos. En la cuenca del Guadalquivir, importante zona citrícola, las dotaciones máximas de las grandes zonas regables alcanzaron el 70%, siendo estas de 4.000m<sup>3</sup>/ha. Han salido peor paradas las zonas donde la sequía no se alivió con las lluvias de primavera, concretamente los cítricos de la cuenca mediterránea (Campo de Gibraltar, Málaga y parte de Almería) han continuado sufriendo escasez de precipitaciones y falta de riegos.

**VF.** La DANA que ha azotado nuestro país ha dejado grandes consecuencias en los cultivos, ¿cómo la afectado a los cítricos en Andalucía?

**SF.** Donde la DANA ha impactado con más fuerza en Andalucía

no se corresponde con zonas cítricas, por lo que, en general, toda la lluvia ha venido bien.

**VF.** Respecto a plagas, preocupa sobre todo la del trips sudamericano, ¿cuál está siendo su incidencia en Andalucía?

**SF.** Desde la Dirección General de la Producción Agrícola y Ganadera de la Consejería de Agricultura, Pesca, Agua y Desarrollo Sostenible, se puso en marcha en el año 2015 el Plan Andaluz de Vigilancia Fitosanitaria en Cítricos (PAVFC), con objeto de establecer un mecanismo de detección precoz, que permita la planificación de medidas de control y erradicación de los organismos nocivos, con el fin de evitar la dispersión en el territorio andaluz y minimizar los daños o riesgos para las producciones de cítricos.

Gracias a este plan hay una especial contención en el desarrollo de plagas de cuarentena en cítricos y permite la detección temprana de focos. Este año, para el caso concreto de este trips, *Scirtothrips aurantii*, el Servicio de

PROVINCIAS	Producción 2023/24 (t)	Aforo 2024/25 (t)	Variación 2023-2024
Almería	227.596	225.258	-1,0%
Cádiz	68.577	53.164	-22,5%
Córdoba	226.223	347.058	53,4%
Granada	8.710	4.664	-46,5%
Huelva	515.907	570.149	10,5%
Málaga	136.437	94.118	-31,0%
Sevilla	716.127	969.930	35,4%
<b>Total cítricos</b>	<b>1.899.577</b>	<b>2.264.341</b>	<b>19,2%</b>

Aforo citrícola en Andalucía de la campaña 2024-2025. / COAG ANDALUCÍA

Sanidad Vegetal de la Consejería de Agricultura Andaluza solicitó al MAPA la autorización excepcional de Spinetoram para su uso temporal en naranja y mandarina y posteriormente se extendió a kaki. Es un producto del que ya no está permitido su uso, pero en el caso de ser el único método útil de contención de una plaga, puede solicitarse esta autorización,

siempre con carácter temporal. No tengo información sobre daños concretos de esta plaga.

**VF.** En cuanto a previsión de cifras, ¿de cuantas toneladas podemos hablar para esta campaña citrícola andaluza?

**SF.** Según el aforo oficial de la Consejería de Agricultura, en la presente campaña (2024/2025) se espera una producción de cítri-

cos en Andalucía de 2,26 millones de toneladas, que representan un aumento del 19,2% respecto a 2023/2024 y del 3% respecto a la media de las últimas cuatro campañas.

**VF.** Y por zonas, ¿qué producción se espera en cada provincia andaluza?

Como es habitual, Sevilla lideraría la producción con 969.930 toneladas, seguida de Huelva (570.149 t), Córdoba (347.058 t), Almería (225.258 t), Málaga (94.118 t), Cádiz (53.164 t) y Granada (4.664 t). Las provincias que verían incrementada su producción respecto al año anterior serían Sevilla (35,4), Córdoba (53,4%), y Huelva (10,5%). Mientras que las que experimentan un descenso son Granada (-46,5%), Málaga (-31%), Cádiz (-22,5%) y Almería (-1%).

**VF.** Respecto al cultivo, ¿cómo se espera el calibre y la calidad de los cítricos?

**SF.** La mayor parte de la producción citrícola andaluza se consume en fresco, por lo que la prioridad es mantener la calidad y calibre. Para ello, durante los años de sequía, se han llevado podas importantes en las zonas tradicionalmente cítricas, donde los árboles son mayores, favoreciendo que la energía de la planta fuese destinada a la salud del árbol y al mantenimiento de calibres frente a un aumento productivo.

**VF.** ¿Cuáles son las variedades de cítricos que más se producen en cada provincia?

La naranja predomina en la provincia de Sevilla y Córdoba. Mientras que la mandarina predomina en Huelva, seguida de Sevilla y Almería. El limón cobra importancia en Almería y Málaga.

**VF.** ¿Las plagas y las adversidades climáticas están afectando igual a las diferentes provincias citricolas en Andalucía?

**SF.** La heterogeneidad entre las zonas productoras, que se dispersan por toda Andalucía, implica que la incidencia de plagas y enfermedades también difiera. Desde el RAIIF explican que “los principales agentes objeto de control poblacional y fungicida durante esta campaña fueron: ácaros, mosca de la fruta, piojo rojo de California, cotonet, pulgones, aguado y alternaria”.

**VF.** En cuanto a las peticiones desde COAG Andalucía, ¿qué mejoras solicitarían a las administraciones públicas en materia de cítricos?



Salvador Fernández Roble explica que la mayor parte de la producción citrícola andaluza se consume en fresco, por lo que la prioridad es mantener calidad y calibre. / COAG ANDALUCÍA

**FRUTINTER**

f X i in

USÓ-PRADES

USÓ-PRADES

Es necesario el fomento del consumo de cítricos a través de promoción. En los últimos diez años el consumo per cápita de cítricos ha seguido una tendencia negativa en España, descendiendo un 35,6%. En Andalucía se mantiene una situación similar (-29,3 %), consumiéndose de media 7 kg menos de cítricos por habitante respecto a 2013.

Respecto a la naranja, es el producto con mayor caída del consumo en el periodo 2013-2023, tanto en España (-43%), como en Andalucía (-36%). El consumo de estos años en la mandarina, por otro lado, descendió un 19,7% a nivel nacional y un 13,8% en Andalucía. Y en cuanto al limón, es el producto más estable, aunque en los últimos años también se puede observar un descenso del consumo a nivel nacional del 20,8% y del 19,2% en Andalucía.

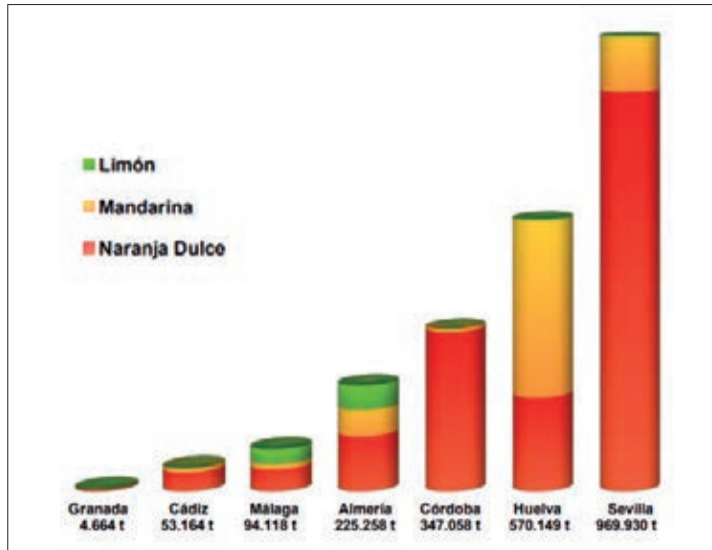
También se hace necesario el compromiso con la preferencia comunitaria frente a importaciones. La UE importa más de 1,5 millones de toneladas de cítricos de países extracomunitarios. Desde septiembre de 23 a junio de 24 de la campaña 2023/24 se han importado un volumen de 1.586.391 toneladas, cifra inferior al mismo periodo de la pasada campaña 2022/23, un -3,2% (-52.850 t) pero superior respecto de la media en un 5,3% (+80.400 t). Además, Egipto incrementa los envíos en un 71,8% (+217.400t) respecto a la media y supera a Sudáfrica como el principal suministrador.

Por otro lado, no hay medidas para equilibrar la pérdida de mercado europeo: no se aplican cláusulas de salvaguarda, ni preferencias comunitarias. Existe una entrada de productos con exceso de residuos y/o sustancias no permitidas que provocan claros problemas de salud pública y daño al medioambiente. Más o menos 120 alertas sanitarias en frutas y hortalizas tuvieron lugar desde el 1 junio hasta el 2 de septiembre de 2024. Además, la entrada de plagas y enfermedades no presentes en España suponen un problema real para el control y la erradicación, por ejemplo, del HBL en cítricos, la Xylella, etc.

La entrada masiva de producto coincidiendo o adelantándose a nuestra campaña nacional supone el hundimiento de precios. Por ejemplo, el limón experimentó una cosecha record el año pasado (1,17 millones de toneladas), importó 360.000 t (ya que Sudáfrica, Egipto y Turquía, coinciden en tiempo). Y disminuyó el precio que se pagaba por el limón en España en un 25% precio sobre la media.

Desde COAG también consideramos necesaria la inmediata aplicación de la Ley de la Cadena, así como el necesario establecimiento de precios de referencia para evitar la venta a pérdidas. También el establecimiento de los contratos tipo, incorporados en el registro de contratos recientemente puesto en marcha, así como un aumento de la transparencia en el sector.

En COAG también consideramos que debería ser obligatorio para las empresas comercializadoras responsabilizarse de los costes de desinfección del material necesario para la recolección cuando este es enviado desde lugares con presencia de plagas y/o enfermedades no presentes en Andalucía.



Producción por tipo de cítricos en las diferentes provincias de Andalucía. / COAG ANDALUCÍA



En los últimos diez años el consumo per cápita de cítricos ha seguido una tendencia negativa en España. / COAG

## GIRÓ

# BOLSA CON GRAPA PLÁSTICA 100% MONOMATERIAL

Envase ligero y con bajo impacto ambiental

Promueve la economía circular

**100% PLASTIC**  
recyclable  
Best content / Material ratio  
ecogiró®

Hasta 35 bolsas por minuto

Diseño exclusivo registrado por Giró

Hasta 1,5Kg

Disponibile en 2025



Visionary Engineering

Nuevo software  
**Smart Citrus** para  
detección de  
defectos de naranja  
y mandarina



Maf Roda Worldwide Patent



maf-roda.com

MARÍA MORALES / Citricultora y presidenta de Asaja Sevilla

## “Confiamos en poder abastecer los mercados con cítricos de las zonas menos afectadas”

María Morales asume la presidencia de Asaja Sevilla apenas un mes antes de la llegada de la devastadora DANA que ha afectado gravemente a la agricultura de diversas zonas. En esta entrevista, realiza una radiografía de la campaña actual de cítricos, destacando cómo la DANA ha marcado un antes y un después. Aunque ha golpeado varias zonas andaluzas, las lluvias han resultado beneficiosas en muchos casos. Los citricultores andaluces ya han notado un aumento considerable en la demanda de naranjas y mandarinas debido a las pérdidas en ciertas zonas cítricas de Valencia, y confían en poder abastecer los mercados con fruta de calidad. Más allá de la actualidad, la presidenta de Asaja Sevilla también aborda temas clave para el sector, como las plagas, las importaciones y el preocupante descenso en el consumo.

► JULIA LUZ. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** Sabemos que la DANA también afectó a Andalucía. ¿En qué zonas impactó con mayor intensidad y qué daños ha causado en las explotaciones cítricas?

**María Morales.** En Andalucía se han visto afectados unos 285 municipios y los daños han provocado complicaciones especialmente a agricultores de Almería, Cádiz, Granada, Huelva y Málaga.

Centrándonos en los cítricos, la DANA ha afectado especialmente en la zona del Guadalhorce en Málaga, donde alrededor de 2.000 hectáreas de cítricos han sufrido daños significativos por un inexistente mantenimiento del río durante años. La riada ha destrozado todo lo que tenía a su paso: tractores, instalaciones de riego, árboles... No obstante, en el resto de la provincia la lluvia no ha provocado daños y ha ayudado al acopio de agua en los embalses. También se han registrado pérdidas en otras zonas de Andalucía, como Almería, que sufrió daños en cultivos y estructuras de invernaderos, y en algunos municipios de Sevilla, aunque en estas áreas el impacto en cítricos ha sido menor.

**VF.** ¿Cómo cree que afectará al desarrollo de la campaña?

**MM.** Para poder cuantificar los daños debemos esperar a que las parcelas queden limpias de agua. Por otro lado, ya hemos notado un aumento considerable en la demanda de naranjas y mandarinas debido a que ciertas zonas cítricas de Valencia han perdido parte o incluso la totalidad de su cosecha.

**VF.** Centrándonos en la campaña actual, ¿cómo se está desarrollando esta primera fase?

**MM.** La primera fase de la campaña comenzó con retraso debido a las altas temperaturas, que han dificultado la maduración del color exterior y han provocado un importante atraso en la recolección. Este retraso causó escasez de fruta en las primeras semanas y, en consecuencia, las semanas siguientes las variedades están madurando al mismo tiempo, solapándose.



Hija y nieta de agricultores, María Morales dirige una empresa familiar agraria y preside una OPFH integrada por 40 agricultores de Andalucía y del Levante. / AS

Las lluvias también han provocado un “parón” en la campaña y una vez finalizadas, es necesario esperar a que el campo se oree, que la fruta elimine el exceso de agua, y poner especial atención a la posible aparición de hongos.

Con la mejora del clima, la recolección se ha reanudado a buen ritmo, con buen calibre en los frutos. Ahora sólo falta que bajen las temperaturas para que los cítricos terminen de madurar internamente y adquieran su color característico.

Esperamos también que llegue pronto el frío a Europa para impulsar la demanda. Ciudades como Berlín han tenido una media de entre 15 y 18 grados en el mes de octubre, lo que no favorece nada el consumo de cítricos.

**VF.** ¿Ha variado el aforo inicial?

**MM.** Las previsiones señalaban una importante recuperación de la producción cítrica andaluza. La Junta de Andalucía estimaba un aforo de 2,26 millones de toneladas. Según estas cifras, se esperaba que los citri-

cultores andaluces recolectaran el 38,8% de la producción de cítricos en España. Un 19,2% más que en la campaña 23/24 y un incremento del 3% en comparación con la media de las últimas cuatro campañas.

La DANA ha marcado un antes y un después en el panorama cítrico. Las estimaciones de aforo publicadas en octubre han quedado, también en Andalucía, desfasadas. La producción de limones en la provincia de Málaga, en la comarca del Guadalhorce, se ha visto afectada. En Almería, otra de las provincias andaluzas gravemente afectadas, los daños en las zonas cítricas aún están por evaluarse. No obstante, las provincias con mayor peso en la producción de naranjas y mandarinas han sido las menos afectadas, e incluso en muchos casos, la lluvia ha mejorado el calibre y la calidad.

**VF.** A nivel de precios, ¿cómo han iniciado la campaña? ¿Están resultando rentables para el agricultor?

**MM.** Los precios de las naranjas y mandarinas han sido

correctos — entre 0,32 y 0,35 €/kg en árbol para la fruta de mayor calidad—, aunque la recolección ha avanzado lentamente. Sin embargo, la situación ha cambiado tras el paso de la DANA: debido al aumento de la demanda para cubrir las pérdidas de producción en Valencia y Málaga, ahora se está recolectando incluso fruta sin color.

Antes de la DANA, quedaba mucha fruta sin vender en el campo por falta de tamaño, pero esta situación ya se ha corregido. Las lluvias han favorecido el aumento del calibre y afinado las pieles. Ahora disponemos de una gran cantidad de fruta de alta calidad en el campo.

**VF.** *En cuanto al tema de las plagas, ¿hay alguna que esté afectando especialmente a los cultivos en Andalucía esta temporada? ¿Se cuenta con suficientes herramientas para combatirla?*

**MM.** La avalancha normativa de la Unión Europea y la retirada de numerosas materias activas para combatir plagas, sin justificación técnica, está provocando muchísimos dolores de cabeza a los agricultores. Nos quitan materias activas sin ofrecer alternativas viables. Además, no sólo nos retiran productos, sino que también limitan las dosis y el número de aplicaciones permitidas para ciertos tratamientos.

Plagas como el trips han causado estragos en la fruta y en las nuevas brotaciones de los cítricos, y no contamos con herramientas autorizadas para combatirlas eficazmente. Lo mismo sucede con el cotonet o la araña roja. Somos los agricultores los que tenemos que ir probando múltiples combinaciones y ver si funcionan, pero claro, mientras tanto, la producción se pierde y no queda más remedio que esperar hasta la siguiente temporada.

Desde Asaja somos muy críticos con esta “persecución constante” que sufren las “medicinas de las plantas”. Creemos que es momento de hacer un llamamiento colectivo y decir: ¡Basta ya! Esta situación se extiende a otras medidas de presión que las administraciones y la UE están imponiendo sobre nuestras explotaciones desde distintos frentes, y que terminan afectando directamente a nuestras fincas, que luchan cada día por salir adelante y sobrevivir. Como dice el refrán, “la proliferación de normas en una sociedad es directamente proporcional a su decadencia...”.

**VF.** *¿Qué impacto están teniendo las importaciones de cítricos de terceros países sobre el sector?*

**MM.** La entrada en la Unión Europea de productos provenientes de países terceros, que compiten directamente con nuestras producciones, se enfrenta a un control fronterizo demasiado laxo y a escasos rechazos cuando ingresan al mercado comunitario.

La campaña de cítricos en España, que comienza en septiembre con las mandarinas, se ve afectada por la entrada de cítricos de Sudáfrica, cuya importación la UE permite incluso en plena temporada. Estos cítricos, además de causar daño económico, suponen un grave riesgo sanitario al traer plagas como la Mancha negra. En la segunda mitad de la campaña, también nos enfrentamos con la competencia desleal de la naranja egipcia, que compete con menores costes laborales y emplea productos fitosanitarios prohibidos en Europa.

La pasada campaña, millones de kilos de cítricos en España



La nueva presidenta de Asaja Sevilla defiende que “hay que reorientar la cadena de valor para poner el foco en el agricultor”. / ASAJA SEVILLA

**“Ya hemos notado un aumento considerable en la demanda de naranjas y mandarinas debido a que ciertas zonas cítricas de Valencia han perdido parte o incluso la totalidad de su cosecha”**

**“No debemos precipitarnos ni enviar cualquier fruta al mercado; es fundamental mantener nuestros estrictos controles de calidad para asegurar que la fruta llegue al consumidor en perfectas condiciones”**

quedaron sin recolectar debido a la masiva llegada de cítricos egipcios a Europa al no exportar al Este y Oriente Medio por el conflicto en Israel. En sólo dos semanas, la situación cambió drásticamente: los precios, que rondaban los 0,50 euros/kg, se desplomaron, obligando a renegociar contratos o, en muchos casos, a dejar millones de kilos sin cosechar.

Esperamos que esta situación no se repita este año. Necesitamos una UE que se comprometa con el sector primario y proteja a los agricultores y sus producciones. La agricultura, y especialmente el sector de los cítricos, no puede seguir siendo moneda de cambio en acuerdos bilaterales con otros intereses. Desde Asaja exigimos un compromiso real de las autoridades competentes para garantizar una adecuada vigilancia y control en las fronteras.

**VF.** *¿Cómo está evolucionando el consumo de cítricos? ¿Han notado una baja en la demanda? ¿Qué medidas cree que podrían tomarse para estimularlo?*

**MM.** Desde Asaja Sevilla creemos que es fundamental desarrollar un plan integral de promoción del consumo de cítricos que contemple diversos aspectos. Es esencial educar e informar al consumidor, así como poner en valor la naranja de proximidad o km 0. Los consumidores deben ser conscientes de que tienen a su disposición la mejor naranja del mundo, cultivada en un clima privilegiado que permite obtener niveles excepcionales de zumo y azúcar. Además, disfrutan de la naranja más fresca, ya que llega a su mesa tan sólo 24 horas después de ser recolectada.

Es necesario sensibilizar al consumidor para que preste atención a las etiquetas y verifique el origen de la fruta. Optar por cítricos producidos en la Unión Europea garantiza un producto saludable, respetuoso con el medio ambiente y tratado según las normativas vigentes en materia de seguridad alimentaria.

**VF.** *¿Qué temas clave están sobre la mesa en el sector cítrico andaluz?*

**MM.** Además de los temas mencionados a lo largo de la entrevista, hay dos problemas que nos preocupan especialmente: la falta de mano de obra y los ajustes en la cadena alimentaria.

Respecto al primer asunto, desde Asaja defendemos que hay que adaptar la ley laboral a la idiosincrasia del sector agrario, un sector sin techo que lo cubra y al albur de todas las circunstancias climáticas, que además se caracteriza por una demanda de mano de obra muy intensa en muy cortos periodos. Es importante que, si no queremos que se paralice esta actividad, las administraciones faciliten soluciones: rotación de los trabajadores siguiendo las campañas de poda, recolección y tratamientos; activación de contingentes; permisos laborales por arraigo y todas aquellas alternativas que permitan cubrir el desastre que supone la falta de mano de obra.

En cuanto a la cadena alimentaria y los abusos de posición dominante, debemos lamentar que la Ley de la Cadena sea insuficiente y no esté cumpliendo su objetivo. En lugar de promover la transparencia, ha incrementado la burocracia y ha pervertido el sistema, permitiendo prácticas perjudiciales.

**VF.** *Finalmente, mirando hacia el futuro, con los efectos de la DANA, ¿qué expectativas manejan para esta campaña?*

**MM.** La DANA ha causado un desastre irreparable, con consecuencias humanas, materiales y psicológicas. Sabemos de agricultores en las zonas afectadas que han perdido toda su cosecha de cítricos y han decidido no reanudar su actividad. Nos llevará varios meses recuperar la normalidad en el campo, pero confiamos en poder abastecer la demanda de los mercados internacionales con la fruta española proveniente de las zonas menos afectadas.

Ahora es crucial hacer las cosas con cuidado. No debemos precipitarnos ni enviar cualquier fruta al mercado; es fundamental mantener nuestros estrictos controles de calidad para asegurar que la fruta llegue al consumidor en perfectas condiciones.

Los agricultores y los almacenes estamos trabajando intensamente para controlar y cosechar fruta de la mejor calidad. El sector español se distingue de otros países productores por su calidad, su servicio, su orientación al mercado y su excelente experiencia. Continuaremos trabajando con el mismo compromiso y dedicación.

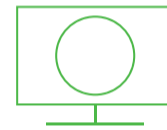
**MAF RODA**  
AGROBOTIC

Visionary Engineering

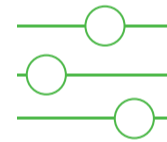
## Descubre sus beneficios



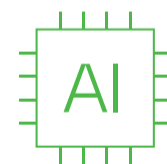
Interfaz más intuitiva



Trabaja en pantalla única



Personalización de parámetros



Inteligencia artificial



maf-roda.com

BENJAMÍN FAULÍ / Responsable de frutas y hortalizas de Asaja Málaga

# “La situación en las zonas afectadas por el desbordamiento del Guadalhorce es complicada”

Tal como confirma Benjamín Faulí, responsable de frutas y hortalizas de Asaja Málaga, la situación en las zonas afectadas por el desbordamiento del Guadalhorce y los arroyos que desaguan en él, es complicada. Los primeros partes de daños cifran en 2.000 las hectáreas afectadas, principalmente de cítricos y olivos. Esta es la cruz tras el paso de la DANA por la provincia de Málaga, la cara en cambio es la mejora de los niveles de los acuíferos y presas de la provincia.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN. Valencia Fruits. A tenor de las lluvias torrenciales acaecidas en zonas cítricas de Málaga, ¿cuál es la situación actual en los campos?

**Benjamín Faulí.** La situación en las zonas afectadas por el desbordamiento del Guadalhorce y los arroyos que desaguan en él, es complicada. Hay zonas en las que no se ha podido acceder al estar todavía enfangadas o anegadas.

**VF.** ¿Cuáles son las nuevas cifras que se manejan desde Asaja Málaga?

**BF.** Las zonas más afectadas se encuentran Álora, Almogía, Cártama, Carratraca, Pizarra, Valle de Abdalajís y Alhaurín de la Torre. Los cultivos más afectados son el olivar y los cítricos. Se valoran unos daños en más de 2.000 hectáreas. Sólo en Álora se contabilizan más de 1.000 hectáreas. El dato es provisional todavía y la cuantía de los daños variará en función de la rapidez en que se desagüen las fincas, los ataques de hongos, los encharcamientos, si afectará a la caída de frutos, etc. Aparte los daños en infraestructuras de riego, almacenes, caminos... que se siguen valorando a día de hoy.

**VF.** A pesar de los daños registrados en las zonas que ha mencionado, ¿cuál es la valoración a de Asaja Málaga a nivel



Benjamín Faulí recuerda que no podemos tener una citricultura del siglo XXI “con infraestructuras del siglo pasado”. / AM

provincial teniendo en cuenta la grave sequía que la asola?

**BF.** La lluvia ha sido positiva al recargar acuíferos y las presas de cabecera. El último comité de sequía planteó la imposibilidad de disponer de agua para el regadío hasta la próxima primavera y en función de la evolución de la sequía. Con las últimas lluvias la situación

## El paso de la segunda DANA por Málaga, el pasado 13 de noviembre, ha ocasionado graves daños en la Axarquía y el Valle del Guadalhorce

se ha modificado. Los mayores beneficiados han sido los pantanos del Valle de Guadalhorce, precisamente la zona citrícola

por excelencia. Los tres embalses de la comarca tenían 41,04 hectómetros, y ahora ya han superado los 70 hm<sup>3</sup> y están cada

“Los problemas hídricos se hubieran solucionado si las infraestructuras proyectadas en los planes hidrológicos se hubieran presupuestado y ejecutado”

vez más cerca de dejar atrás la situación de escasez grave. Estamos pendientes de ver con la Consejería de Agricultura como se organizan los riegos tras hacer balance de las reservas.

**VF.** Analizando la evolución de la citricultura en la provincia, ¿cuál es la realidad del sector?

**BF.** El sector está atravesando unos momentos duros. Si los resultados de la campaña pasada fueron malos para naranja y clementina, sobre todo en la segunda parte de la campaña, para el limón ha sido la peor que recordamos, con precios ridículos y con una parte de la cosecha que se ha quedado en los árboles y se ha tenido que destruir. El incremento de producción no se ha visto acompañado de buenos resultados económicos. Y son ya varios años de rentabilidad escasa o nula.

**VF.** ¿Cuáles son los problemas más acuciantes que trasladan los citricultores asociados de Asaja Málaga?

**BF.** En la comarca del Guadalhorce tenemos un hándicap gravísimo como consecuencia de la deficiente red de infraestructuras hídricas, muchas de ellas de mediados del siglo pasado. Los planes hidrológicos nunca han atendido los proyectos de modernización para algo tan simple como tener agua a demanda y estar dependiendo de calendarios de riego del canal que en determinados meses no podemos utilizar. Todo ello dificulta la organización en comunidades de regantes y a su vez, la modernización absolutamente necesaria para tener una citricultura competitiva. No podemos tener una citricultura del siglo XXI con infraestructuras de los años 60 del siglo pasado.

## Llueve sobre mojado en Málaga

El paso de la segunda DANA por Málaga, el pasado 13 de noviembre, ha ocasionado “graves daños” a explotaciones agrícolas y ganaderas, principalmente en la Axarquía y el Valle del Guadalhorce, donde las lluvias y el desbordamiento de ríos “han devastado cultivos y sistemas de riego”, según informaciones recibidas desde Asaja Málaga.

Se han visto afectados desde cultivos de cítricos a plantaciones de aguacates, coles, lechugas y numerosas infraestructuras. De hecho, desde la asociación revelan que la situación en Vélez-Málaga es “alarmante”, con toda la zona de la Vega, que abarca desde Benamocarra hasta la desembocadura del río, afectada en ambas márgenes.

Las plantaciones de aguacates, cultivo predominante en la zona, se han visto inundadas, y existe riesgo de que el daño sea permanente. Las instalaciones ganaderas también han sufrido el impacto de



la riada, y parcelas de cultivos de coles, lechugas y terrenos destinados para la próxima siembra de patatas se encuentran anegadas.

Las áreas de la desembocadura de la Vega, especialmente en el carril de la Culebra, se han visto completamente inundadas y se calcula que más de 1.000 hectáreas han quedado afectadas, a falta de otras zonas pendientes de valoración. Las fincas en las áreas de Cártama, Campanillas y Alhaurín de

la Torre también han sufrido daños por las lluvias torrenciales que han afectado a los cultivos hortícolas y han supuesto además la pérdida de sistemas de riego.

Y en esta zona del Guadalhorce los daños se concentran en infraestructuras y parcelas, en las que “llueve sobre mojado tras el paso de la anterior DANA, por lo que esta afección se multiplica”, se lamentan desde Asaja Málaga. ■



Desde Asaja Málaga confirman que todavía hay zonas en las que no se ha podido acceder al estar todavía enfangadas o anegadas. / ASAJA MÁLAGA

derá de la evolución de nuestras superficies afectadas y de la afectación final en la cosecha.

**VF.** *¿Cuáles son las recomendaciones de Asaja Málaga a sus asociados?*

**BF.** Lo primero es valorar en qué situación quedarán nuestras cosechas.

Sobre todo estar muy pendientes de la evolución de los cultivos por la posible entrada de enfermedades fúngicas para que no afecten a la calidad de la fruta y estar pendientes de la evolución del mercado como consecuencia de la disminución de cosecha como consecuencia de la DANA.

**“Con las últimas lluvias la situación se ha modificado (en referencia al paso de la primera DANA). Los mayores beneficiados han sido los pantanos del Valle de Guadalhorce, precisamente la zona citrícola por excelencia. Los tres embalses de la comarca están cada vez más cerca de dejar atrás la situación de escasez”**

Y por supuesto, los problemas inherentes a toda la citricultura española: los acuerdos comerciales, la falta de rentabilidad por bajos precios, la falta de productos fitosanitarios y el incremento generalizado de los costos

**VF.** *¿Hay soluciones factibles para estos problemas?*

**BF.** Los problemas hídricos se hubieran solucionado si las infraestructuras proyectadas en los planes hidrológicos se hubieran presupuestado y ejecutado. La solución existe pero mientras no se de prioridad a las infraestructuras hídricas, seguiremos así con cada vez menor eficiencia.

Y para las cuestiones horizontales que nos afectan a todo el sector español, la solución es un cambio drástico de las políticas comunitarias que garantice la rentabilidad de nuestras producciones y que no seamos la moneda de cambio de los acuerdos comerciales.

No podemos seguir siendo los “culpables” y los paganos de las políticas medioambientales mal planteadas por la Comisión que nos sitúa erróneamente como los enemigos del medio ambiente.

**VF.** *¿Cómo se vislumbra la campaña citrícola nacional 2024-2025 después de todo lo que ha ocurrido en Málaga, en Valencia o en Tarragona tras el paso de la DANA?*

**BF.** Lo primero es la paralización de la recolección de las parcelas y variedades más tempranas hasta que se pueda acceder a las fincas.

Los daños en clementina en la Comunidad Valenciana han sido muy cuantiosos, suponemos que esto traerá al menos un mantenimiento de los precios de la que se pueda recolectar en el conjunto de la citricultura española. Hay que recordar que para esta campaña no había aforada una excesiva producción, por lo que las perspectivas en precio pueden ser buenas. En Málaga depen-



# Naturfruit®

Formulación especial  
con una alta concentración  
de **potasio orgánico**

Producto utilizable en

## Agricultura Ecológica



[www.daymsa.com](http://www.daymsa.com)

**Daymsa**  
Europe's leading producer of Leonardite



**Certis Belchim**  
GROWING TOGETHER

# Growing For The Future Cítricos.

## La apuesta de Certis Belchim por una Agricultura Sostenible

En Certis Belchim apostamos por iniciativas innovadoras que buscan transformar la agricultura mediante soluciones naturales y tecnología avanzada. Frente a los desafíos actuales del sector agrícola, nos concentramos en métodos de control biológico para reducir el uso de productos fitosanitarios convencionales y su impacto ambiental. La preferencia de los consumidores por alimentos seguros y ecológicos resalta la **tendencia hacia los métodos de biocontrol, en línea con nuestra misión de un futuro sostenible.**

«Growing For The Future» es el proyecto estratégico de Certis Belchim que se compromete con nuestros agricultores, la sostenibilidad y la seguridad alimentaria. En respuesta a las nuevas exigencias de la Unión Europea para lograr un sistema alimentario saludable para las personas y el planeta, se ha puesto en marcha este proyecto estratégico en cítricos, midiendo cinco indicadores clave:

- Obtener buenos resultados en el control de plagas y enfermedades.
- Reducir la cantidad de materias activas en productos fitosanitarios convencionales.
- Lograr cosechas libres de residuos.
- Minimizar el coeficiente de impacto ambiental.
- Asegurar la rentabilidad del agricultor.

En el proyecto se compara el programa Certis Belchim frente a un programa convencional y que en este caso se llevó a cabo en el **cultivo de mandarino, variedad Orri** con un marco de plantación de 6 x 4 y edad de 5 años en la localidad de Polinyà de Xúquer (Valencia) en los años 2021, 2022 y 2023.

En ambos programas y durante los tres años se realizaron varias aplicaciones durante las campañas para el control de *Aphis gossypii/Aphis spiraecola*, *Dialeurodes citri/Aleurothrixus floccosus*, *Eutetranychus banksi*, *Aonidiella aurantii* y *Phytophthora spp.*, contabilizando también la producción y rendimiento del cultivo.

En el programa Certis Belchim, se empleó, **Mospilan® Max** (Acetamiprid 20% SC) frente a pulgón, cochinillas y mosca blanca, **Sonar®** (Maltodextrina 47,6% SL) frente a cochinillas y ácaros; **CheckMate® CRS**, de la empresa Sutterra, para piojo rojo de California, **Dinamite®** (Acequinocil 16% SC) y **Koromite®** (Milbemectina 0,93% EC) contra ácaros, **Kdos®** (Hidróxido cúprico 35% WG) y **Valcure®** (*Bacillus amyloliquefaciens* Cepa D747) 5% SC (en fase de registro) para el control de aguado y podredumbre del cuello, y los nutrientes a base de bioestimulantes, **Pushy+®**, **Hyt-A® Biosmart®**, **Moka®**, **Certamin®**, **Proactive® K**; quelatos, **Cruzado® Zn/Mn/Fe IDHA**; y macronutrientes **N-Expert®**; frente a

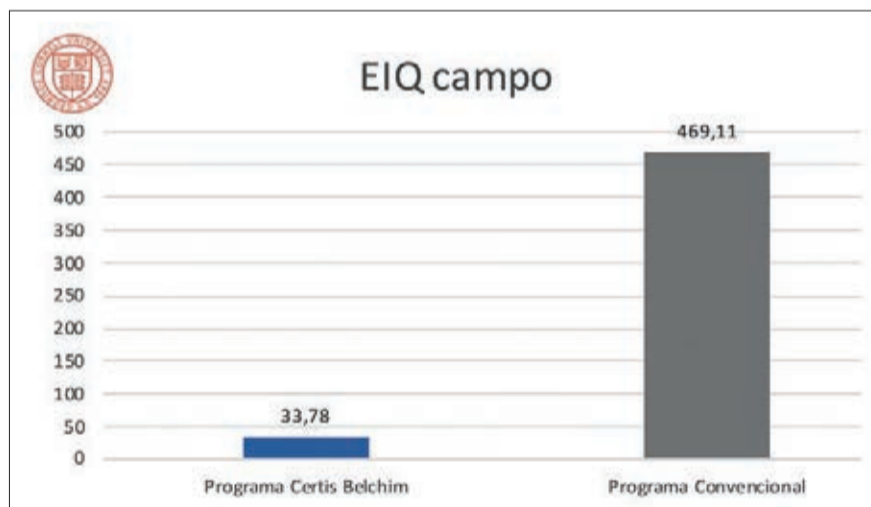


GRÁFICO 1. COEFICIENTE IMPACTO AMBIENTAL (EIQ).

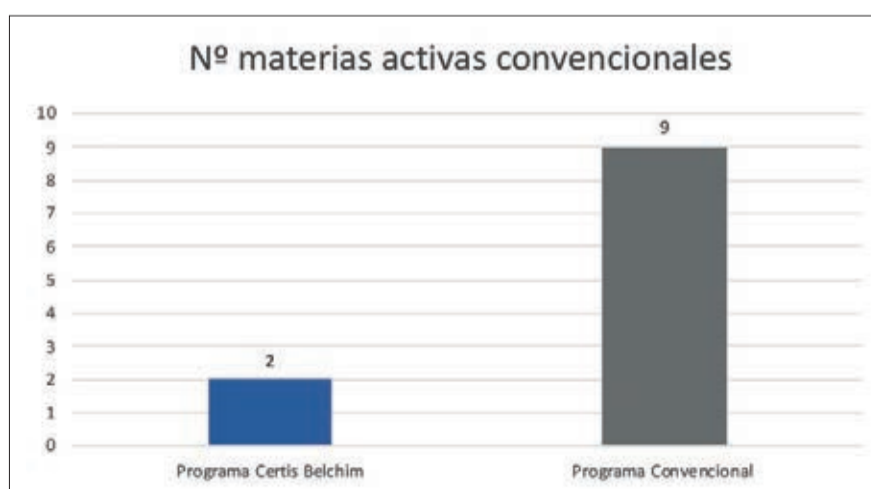


GRÁFICO 2. MATERIAS ACTIVAS CONVENCIONALES.

un programa convencional, donde se utilizaron diferentes materias activas para el control de plagas y enfermedades como, Acetamiprid, Abamectina, Aceite parafínico, Piridaben, Hexithiazox, Piri-

proxifen, Tau-fluvalinato, Acequinocil, Spirotetramat, Metalaxil, Fosetil-Al, cobres y diferentes aminoácidos, algas y correctores; observando que se obtuvieron buenos controles de las plagas y

enfermedades descritas en los tres años del proyecto (2021-2022-2023)

Hay que destacar que en un **primer año se redujo en un 71% el uso de materias activas** de productos fitosanitarios convencionales, **reduciéndose en un 100% los residuos** (3 residuos en programa convencional vs 0 residuos programa Certis Belchim), reduciéndose también en un 93% el impacto ambiental con el programa Certis Belchim.

En un **segundo año la reducción de materias activas de productos fitosanitarios convencionales fue del 78%**, y con un **100% los residuos** (2 residuos en programa convencional vs 0 residuos programa Certis Belchim), reduciéndose también, en un 98% el impacto ambiental y con producciones superiores al programa convencional.

Y en el **tercer año se obtuvo una reducción de materias activas de productos fitosanitarios convencionales del 43%**, y con un **100% los residuos** (1 residuo en programa convencional vs 0 residuos programa Certis Belchim), con un impacto ambiental menor, reducción de un 39% y también con producciones superiores al programa convencional.

### PROGRAMA CERTIS BELCHIM CÍTRICOS

El programa Certis Belchim llevado a cabo en los tres años de la implementación del proyecto Growing For The Future y que se comparó frente a un programa convencional, con el fin de alcanzar los objetivos descritos, fue el siguiente:

#### Plagas y enfermedades evaluadas durante el ensayo, ver (Foto 3).

#### Resultados 2021

En el año 2021 tanto el programa Certis Belchim como el convencional presentaron muy buenas eficacias frente a las plagas encontradas en las parcelas, *Aphis spiraecola* y *Aphis gossypii* (pulgones) y *Dialeurodes citri* (mosca blanca).

En cuanto a los residuos se encontraron 3 en el programa convencional y ninguno en el programa Certis Belchim donde se utilizaron aplicaciones de Acetamiprid para el control de pulgones y mosca blanca en los meses de mayo y septiembre.

Hay que destacar que hubo un menor impacto ambiental en el programa Certis Belchim que en el programa convencional (gráfico 1).

Para el cálculo del coeficiente de impacto ambiental se utiliza el valor de EIQ de campo, que se calcula en función de la materia activa empleada, su concentración y dosis, y teniendo en cuenta el impacto sobre el medio ambiente, aplicador y consumidor (Universidad de Cornell, Nueva York).

#### Resultados 2022

Frente a las plagas y enfermedades que se





Foto 3. Plagas y enfermedades evaluadas durante el ensayo.

presentaron en este año, *Aphis spiraecola* y *Aphis gossypii* (pulgones), *Dialeurodes citri* y *Aleurothrixus floccosus* (moscas blancas), *Eutetranychus banksi* (ácaro de Texas), *Aonidiella aurantii* (piojo rojo de California) y *Phytophthora spp.* (podumbre del cuello) tanto el programa Certis Belchim como el convencional presentaron muy buenas eficacias.

El número de materias activas convencionales utilizadas en el programa convencional fueron de 9, en cambio en el programa Certis Belchim fueron de 2 materias activas, lo que supuso una reducción del 78% (gráfico 2).

En el programa convencional se encontraron 2 residuos frente a 0 residuos en el programa Certis Belchim, lo que supuso una reducción del 100%.

El coeficiente de impacto ambiental fue mucho mayor en el programa convencional que en el programa Certis Belchim, con una reducción del 98%. En cuanto a las producciones totales registradas en estos dos primeros años fueron similares en ambos programas.

**Resultados 2023**

En el año 2023 se presentaron las mismas plagas y enfermedades que el año anterior, *Aphis spiraecola* y *Aphis gossypii* (pulgones), *Dialeurodes citri* y *Aleurothrixus floccosus* (moscas blancas), *Eutetranychus banksi* (ácaro de Texas), *Aonidiella aurantii* (piojo rojo de California) y *Phytophthora spp.* (podumbre del cuello), obteniendo tanto en el programa Certis Belchim como el convencional buenas eficacias.

En el programa Certis Belchim se utilizaron 4 materias activas frente a 7 materias activas en el programa convencional, lo que supuso una reducción del 43%.

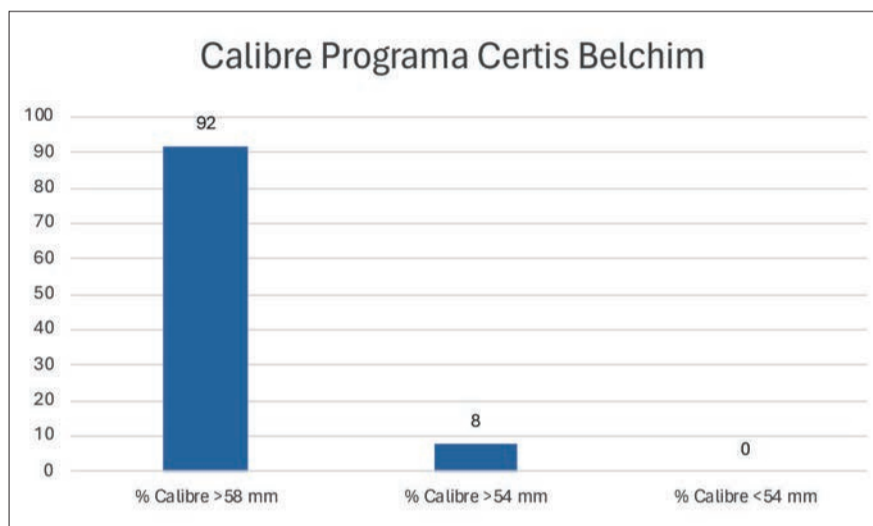


GRÁFICO 3. CALIBRES PROGRAMA CERTIS BELCHIM

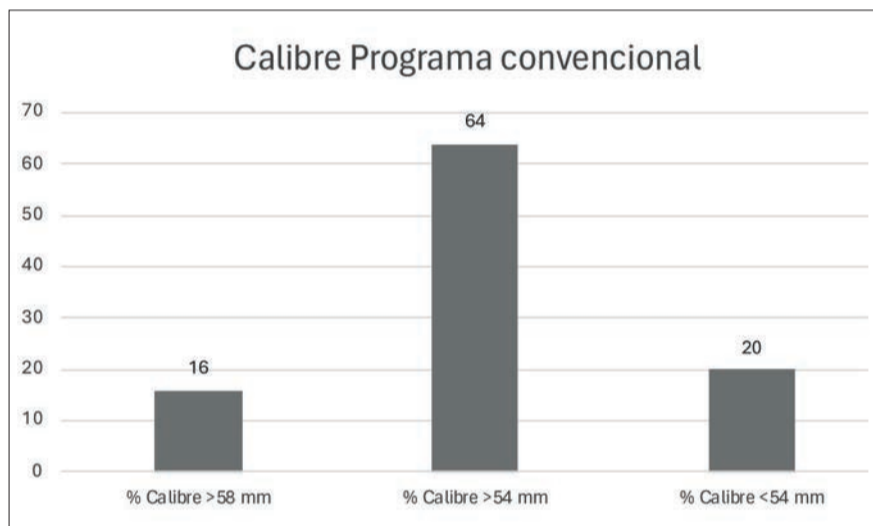


GRÁFICO 4. CALIBRES PROGRAMA CONVENCIONAL

Al igual que en los años anteriores hubo una reducción del 100% en el número de residuos encontrados. 1 residuo en el programa convencional frente a 0 residuos en el programa Certis Belchim.

La reducción en cuanto al impacto ambiental fue del 39%.

En cuanto a la producción en este tercer año hubo un aumento del 49,7% del programa Certis Belchim. En el programa Certis Belchim se alcanzaron 26.844 kg/ha y en el programa convencional 17.935 kg/ha.

Hay que destacar no solo la producción si no también los calibres encontrados al igual que el adelanto en la maduración.

En el gráfico 3 y 4 podemos apreciar la distribución de los calibres en enero de 2024 en base al reglamento (CE) 1799/2001, donde se observa un 100% de calibres comerciales con el programa Certis Belchim (92% calibre mayor a 58 mm y 8% calibre mayor de 54 mm) frente a un 80 % de calibres comerciales con el programa convencional (16% calibre mayor a 58 mm, 64% calibre mayor a 54 mm, y 20 % calibre inferior a 54 mm (no comercial))

**Estudio económico 2021/2022/2023**

Tanto la producción como los beneficios obtenidos durante los tres años han sido superiores con el programa Certis Belchim que con el programa convencional.

En cuanto a la producción obtenida en el programa CB ha sido de 53.606 kg/ha durante los 3 años frente a los 45.085 kg/ha en el programa convencional, lo que supone un incremento del 19%.

El incremento en cuanto a beneficios (se consideran los costes en productos y abonado) es del 17% a favor del programa CB con una cantidad de 48.967 €/ha durante los 3 años sobre los 41.926 €/ha del programa convencional.

En la tabla 1 se muestran con detalle las producciones, precios medios, ingresos, costes y beneficios de los tres años de estudio:

- Tabla 1. Estudio económico 2021.
- Tabla 2. Estudio económico 2022.
- Tabla 3. Estudio económico 2023.

**Conclusiones**

- Ambos programas han presentado buenas eficacias frente a las plagas y enfermedades que se encontraron, *Aphis spiraecola* y *Aphis gossypii* (pulgones), *Dialeurodes citri* y *Aleurothrixus floccosus* (moscas blancas), *Eutetranychus banksi* (ácaro de Texas), *Aonidiella aurantii* (piojo rojo de California) y *Phytophthora spp.* (podumbre del cuello).
- Con el programa Certis Belchim el número de uso de materias activas convencionales es significativamente inferior al programa convencional.
- Se ha podido producir sin ningún residuo en fruto durante los tres años con el programa Certis Belchim mientras que el programa convencional han aparecido residuos durante todos los años.
- El impacto ambiental durante los tres años ha sido muy inferior en el programa Certis Belchim Vs programa convencional.
- Tanto la producción como los beneficios han sido mayores con el uso del programa Certis Belchim Vs programa convencional.

G4TF Cítricos. Mandarino. Orri

Estudio Económico 2021/2022/2023

Programa	Producción (kg/ha)	Precio medio (€/kg)	Ingreso (€/ha)	Coste (€/kg)	Beneficio* (€/ha)
<b>Programa 2021</b>					
Convencional	13.314	1,10	14.645	1.793	12.852
Certis Belchim	9.472	1,10	10.419	1.858	8.561
<b>Programa 2022</b>					
Convencional	13.836	1,35	18.679	2.412	16.267
Certis Belchim	17.290	1,35	23.341	2.753	20.588
<b>Programa 2023</b>					
Convencional	17.935	0,85	15.245	2.438	12.807
Certis Belchim	26.844	0,85	22.817	2.999	19.818

\* En función costes productos y abonado

Programa Certis Belchim mayores producciones y beneficios Vs programa convencional. 19% y 17% respectivamente

GROWING FOR THE FUTURE

JOAQUÍN RUBIO / Responsable de la sectorial 'Cítricos' de Fecoam

# “La pérdida de cosecha de limón estará entre un 20%-25%, y será mayor en Verna y menor en Fino”

*Bajo el paraguas de Fecoam se encuentran cooperativas productoras y comercializadoras muy importantes y referentes en la citricultura española, albergando en su conjunto a más de 1.500 agricultores de la Región de Murcia. El responsable de la sectorial 'Cítricos', Joaquín Rubio avanza que esperan una campaña de limón mejor que la anterior, que fue una de las peores que se recuerdan, y a pesar de ello, las cooperativas fueron capaces de comercializar toda la producción de sus asociados. Con una reducción que supera el 20% en la cosecha de limón, esta menor oferta ayudará a obtener precios más rentables para los agricultores, según Rubio.*

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.  
**Valencia Fruits.** Desde Fecoam, ¿cuáles son las previsiones que tienen de la campaña citrícola 2024-2025 en la Región de Murcia?

**Joaquín Rubio.** Las previsiones que se tienen desde Fecoam, respecto a los aforos, van en la línea de las cifras publicadas por el Ministerio y Ailimpo, si bien el segundo sólo se centra en limón y pomelo.

Entendemos que la campaña en limón será mejor que la anterior, ya que estimamos una reducción de producción de un 20% sobre la campaña pasada, lo que ayudará a comercializar limones en fresco a unos precios rentables para los agricultores, que intenten paliar los nefastos resultados de la anterior campaña.

En cuanto al pomelo, esperamos una campaña con un aumento de producción del 10%, que puede provocar tensiones en campo por sobre oferta.

La campaña de naranja creemos que será una campaña con buenas expectativas, a pesar del aumento de producción del 10% respecto al año pasado, debido a la recuperación de las zonas pro-



Joaquín Rubio recuerda que sin la rentabilidad de los productores, “el sector no será viable”. / FECOAM

**“Desde el mundo cooperativo creemos que la citricultura murciana presenta una salud muy robusta, como indican sus cifras de producción, comercialización en fresco y procesado de industria”**

ductoras andaluzas. Estas previsiones positivas están apuntaladas principalmente en el fuerte posicionamiento de la industria, que sostiene y empuja al alza los precios de naranja para fresco.

Para terminar prevemos que la campaña de mandarinas y

clementinas será muy parecida a la anterior, ya que nos encontramos ante una campaña muy parecida en volúmenes.

Una variable que puede distorsionar estas previsiones, es la aparición de las dos nuevas variedades de trips (*Scirtothrips dorsalis* y *Scirtothrips aurantii*) sobre los cítricos y la consiguiente depreciación comercial, que está ocasionando el aumento de envíos a industria, y por lo tanto puede provocar la falta de cítricos con aptitud comercial para fresco, a pesar de que estos trips sólo producen una degradación estética de los frutos nunca organoléptica.

**VF.** El limón es la estrella en la citricultura murciana, ¿pero qué peso tienen el resto de especies (pomelo, naranja, mandarina...)?

**JR.** Sobre una producción total estimada en 750.535 toneladas de cítricos, la estrella principal es el limón con un 71,9%, como estrellas menores estarían naranja y mandarinas, con un 12,8% y 10,5% respectivamente, mientras que el pomelo estaría en un 4,7% de la producción.

**VF.** Con una reducción de casi un 30% en la cosecha de limón, ¿cómo afrontan los socios citricultores de Fecoam la nueva temporada?

**JR.** Desde Fecoam, como he dicho anteriormente entendemos que la pérdida de cosecha de limón estará entre un 20%-25%, que puede ser mayor en Verna y menor en Fino. Nuestros socios afrontan esta campaña de una manera positiva y proactiva, ya que el inicio de campaña ha sido bueno y las previsiones para este año indican que puede ser una campaña estable en cuanto precios de origen y de venta de comercialización.

**VF.** ¿Qué representación tiene el sector citrícola en Fecoam? ¿Es un sector que apuesta por el cooperativismo?

**JR.** La citricultura en Fecoam representa un 15% de la facturación global de la Federación, en torno a 150 millones de euros, con una superficie citrícola productiva de alrededor de 7.000 hectáreas.

El sector citrícola, sobre todo el limón, históricamente ha sido un sector poco organizado en torno a cooperativas y OPFHs, teniendo un peso en el global de un 21% en limón y un 44% en naranja.

**VF.** Y ¿qué papel juega Fecoam en la citricultura murciana?

**JR.** Fecoam como representante de toda la citricultura cooperativa murciana, juega un papel muy importante ya que bajo su paraguas se encuentran cooperativas productoras y comercializadoras muy importantes y referentes en la citricultura española, albergando en su conjunto a más de 1.500 agricultores de la Región de Murcia.

**VF.** Desde el mundo cooperativo, ¿qué análisis realiza de la situación de la citricultura murciana? ¿Cuáles son sus luces y sus sombras?

**JR.** Desde el mundo cooperativo creemos que la citricultura murciana presenta una salud muy robusta, como indican sus cifras de producción, comercialización en fresco y procesado de industria. Esto no excluye que existan amenazas sobre la misma, como el cambio climático que esta derivando en dificultades para garantizar los caudales de agua para nuestras explotaciones y la proliferación de nuevas plagas que están oca-

# JOYEN EXPORT, S.L.U.



## EXPORTACIÓN DE FRUTAS Y CÍTRICOS

Carretera de Simat, 27  
Almacén y Despacho:  
Tel. 96 221 40 86  
46667 BARXETA (Valencia)  
info.joyen@gmail.com  
www.joyenexport.es

Empresa certificada en BRC, IFS y GLOBALGAP

sionando sobre costes y mermas en la producción de nuestros agricultores.

Una realidad a tratar, muy importante para el sector cooperativo, es el desembarco de los fondos de inversión en nuestra citricultura, con un modelo productivo y de gestión que siendo lícito, no es el nuestro. Desde Fecoam defendemos una citricultura que fije población, que asegure la protección de nuestro territorio, y que garantice la producción de alimentos para nuestro país y Europa, independientemente de un algoritmo o determinados grados de rentabilidad fijados por entes "superiores".

**VF.** *¿Cuáles son las demandas de Fecoam a las distintas administraciones ante las preocupaciones de sus asociados?*

**JR.** Nuestra única y principal demanda es que se haga una política agrícola realista y sincera, fuera del artificio y la sobreactuación, y por lo tanto que se destinen partidas presupuestarias realistas para políticas agrarias, de acuerdo a la importancia del sector en nuestro país y región.

Las administraciones estatales y regionales no pueden ser meros tramitadores de ayudas europeas, deben comprometer recursos propios para invertir en sanidad vegetal, garantizar recursos hídricos y fomentar el asociacionismo agrícola en torno a cooperativas, que es la manera más sana socialmente y medioambientalmente de producir alimentos.

**VF.** *Después del mal sabor de boca que dejó la campaña pasada, ¿cuáles son las directrices para intentar sacar adelante la nueva temporada con mejores resultados?*

**JR.** La situación del año pasado fue aterradora para muchos agricultores de limones, entre la fruta no recolectada y la enviada a industria se alcanzó la cifra de 711 millones de kg, es decir un 44,7% de la producción total no se comercializó en fresco. Podemos decir sin paliativos que es la peor campaña de limón de la historia. Esta situación que se vivió en la campaña anterior, puede repetirse en campañas venideras, debido a las más de 52.000 hectáreas plantadas de limón en la actualidad.

Estos datos globales de la campaña anterior, contrastan con los datos de la fruta comercializada por las cooperativas, ya que hemos sido sinónimo de seguridad en la peor campaña de limón de la historia, fuimos capaces de comercializar toda la producción de nuestros asociados. Si en el peor escenario posible, fuimos capaces de comercializar nuestra fruta, nuestros agricultores y agricultoras tienen la garantía y la certeza que lo seguiremos haciendo, por lo tanto tienen que centrarse en lo que está en su mano, que no es otra cosa que producir fruta de calidad y ajustar al máximo sus costes de producción, para garantizar márgenes rentables, ya que la comercialización está asegurada.

Es en la comercialización donde los equipos comerciales y de dirección de las cooperativas debemos de esforzarnos por garantizar precios de venta aceptables para garantizar la rentabilidad.

**VF.** *Desde Fecoam, ¿qué mensaje lanzaría a los diferentes actores que componen el mundo citrícola?*

**JR.** Desde Fecoam hacemos un llamamiento a todos los eslabones del sector, para que hagamos un ejercicio de responsabilidad para garantizar la rentabilidad del conjunto del sector. Sin la rentabilidad de los productores, que están en la base del sistema, el sector no será viable. Debemos huir de estrategias cortoplacistas maximizadoras de rentabilidades puntuales, sustentadas en las pérdidas ocasionadas al eslabón más débil.

Las cooperativas tenemos el deber de garantizar la rentabilidad de nuestros agricultores, es nuestro objetivo central; enten-

demus que este objetivo no puede ser el mismo para todos los eslabones del sector, pero si pedimos que todos nos marquemos como mínimo el objetivo central irrenunciable, de garantizar la rentabilidad en cada uno de los eslabones, no es responsable maximizar el beneficio particular a costa de exprimir y sumir en pérdidas a otro eslabón.

Para el correcto funcionamiento del sector citrícola, necesitamos que producción, comercialización en fresco e industria establezcan estrategias conjuntas que garanticen su rentabilidad y por lo tanto su futuro.



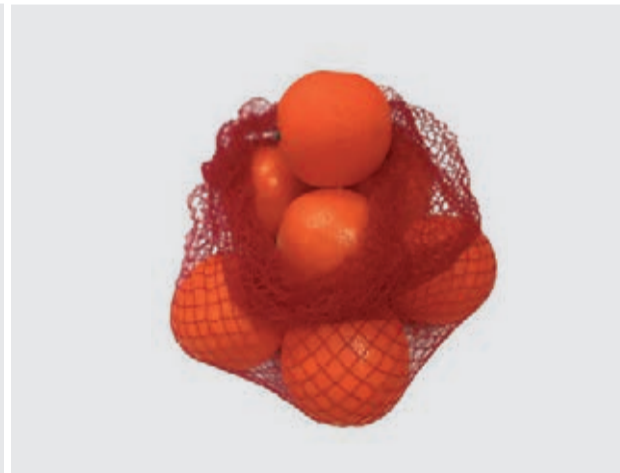
Para el correcto funcionamiento del sector es necesario que producción, comercialización en fresco e industria establezcan estrategias conjuntas / FECOAM

# intermas

## Netting your future

### Mallas de envasado para tus cítricos

- Celulosa compostable y resistente
- Materiales reciclables
- Banda impresa monomaterial



JAIME MENDIZÁBAL / Director comercial Maf Roda Agrobotic

# “Lo importante es ofrecer una solución que realmente funcione para cada proyecto”

Con más de 270 proyectos de procesamiento de cítricos en cinco años, Maf Roda se consolida en su posición de referente en soluciones tecnológicas para el sector cítrico. Con una innovación constante y una implicación en cada uno de sus clientes, Jaime Mendizábal cuenta las últimas novedades del Grupo, orientadas a aumentar los rendimientos cumpliendo los máximos estándares de calidad y seguridad alimentaria, sin dejar de lado la implicación de Maf Roda con los afectados por la DANA.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** Maf Roda es un referente en el tratamiento de cítricos en almacenes, ¿podría dar una cifra aproximada de cuántas plantas de procesamiento de cítricos cuentan con tecnología Maf Roda en España?

**Jaime Mendizábal.** En España, Maf Roda ha firmado más de 270 proyectos de procesamiento de cítricos en los últimos 5 años, lo que refleja la confianza en nuestra tecnología. Actualmente, se gestionan en promedio más de 50 contratos de cítricos anuales sólo en España, consolidando nuestra posición como referente en el sector.

**VF.** ¿Hay almacenes demasiado pequeños o demasiado grandes para los sistemas Maf Roda?

**JM.** Para nosotros no hay almacenes ni demasiado grandes ni demasiado pequeños. Maf Roda tiene soluciones para todo tipo de productores, desde las grandes comercializadoras hasta los que tienen un tamaño más modesto. Nos adaptamos a lo que cada cliente necesita, buscando siempre la mejor forma de ayudar en su día a día. Al final, lo importante es ofrecer una solución que realmente funcione para cada proyecto, sin importar su tamaño.

**VF.** ¿Cuáles son las fases del proceso-tipo de procesamiento de cítricos en una planta con tecnología Maf Roda de tamaño medio?

**JM.** En una planta de procesamiento de cítricos de tamaño medio con tecnología Maf Roda, el proceso empieza con el despaleizado y volcado, donde la fruta se descarga de forma automática para agilizar el flujo. Luego pasa al área de tratamiento y limpieza, donde es lavada y preparada para su clasificación. Después, el sistema calibra y clasifica electrónicamente cada pieza según su tamaño, color y posibles defectos, asegurando la calidad. A



Mendizábal resalta la importancia de contar con un proveedor de tecnología postcosecha de “confianza”. / MAF RODA

continuación, entra en la fase de confección, donde las frutas se empaquetan según los requisitos del cliente. Finalmente, el proceso termina con el paletizado y flejado automáticos, listos para su envío. En cada etapa se garantiza la trazabilidad y gestión de productividad para optimizar el rendimiento de toda la línea.

**VF.** ¿En qué dirección ha evolucionado la tecnología en este campo en la última década? ¿Hacia dónde cree que va a evolucionar?

**JM.** En la última década, la tecnología en este campo ha avanzado muchísimo en dos áreas clave. Primero, en la clasificación electrónica por defectos, donde hemos integrado Inteligencia Artificial en el nuevo software Smart Citrus que, combinado con las cámaras multispectrales, permite una precisión altísima y facilita el manejo del sistema, haciendo más accesible la gestión de la línea. Esto

## “Maf Roda ha liderado en nuestro sector la introducción de nuevas tecnologías que pueden contribuir al aumento de rendimientos”

ha democratizado el proceso de clasificación. La otra área importante es la confección, una fase que antes requería mucha mano de obra. Ahora, gracias a la robótica y a la visión artificial, esta etapa está completamente automatizada, lo que reduce tiempos y optimiza recursos. De cara al futuro, esperamos ver aún más integración de estas tecnologías y un enfoque en la eficiencia y la sostenibilidad.

**VF.** ¿Qué demandan hoy día las empresas?

**JM.** Hoy en día, las empresas de cítricos buscan principalmente tecnología que les permita optimizar procesos y reducir costos operativos. Demandan

soluciones de automatización avanzada que agilicen el manejo de la fruta y aseguren una clasificación precisa y rápida para cumplir con los estándares de calidad exigidos por los mercados internacionales.

La trazabilidad también es clave: quieren sistemas que les ayuden a seguir cada lote desde la cosecha hasta el cliente final. Además, valoran la adaptabilidad y la personalización en la tecnología, para que puedan ajustar los sistemas a sus necesidades específicas y garantizar un manejo eficiente y flexible.

Por último, buscan un soporte técnico sólido y un partner de confianza que le ofrezca solucio-

nes duraderas y acompañamiento a largo plazo.

**VF.** ¿En qué líneas se han desarrollado últimamente las novedades que han incorporado en el tratamiento de cítricos?

**JM.** Sin lugar a dudas, las novedades que han ido introduciéndose en el tratamiento de cítricos a lo largo de estos últimos años han venido condicionadas por la necesidad de nuestros clientes de aumentar los rendimientos de sus plantas. Con ese objetivo en mente, Maf Roda ha liderado en nuestro sector la introducción de nuevas tecnologías que pueden contribuir al aumento de estos rendimientos. Como he mencionado anteriormente, tanto la introducción de cámaras multispectrales, tecnología patentada por Maf Roda, como la IA han sido fundamentales para el aumento de estos rendimientos. Sin embargo, no son las únicas, también se han podido optimizar las plantas de nuestros clientes a través de herramientas de control y optimización de líneas como el “Cuadro de mandos” que permite monitorear de forma continua el estado de la línea; o como la automatización de la logística interna con la introducción en las plantas cítricas de los sistemas AGV, de los cuales en el grupo Maf Roda disponemos ya de 4 modelos distintos para adaptarnos a las diferentes necesidades de nuestros clientes.

**VF.** ¿Qué aportan sistemas como Globalscan 7 al comercializador de Cítricos?

**JM.** Globalscan 7 ofrece a los comercializadores de cítricos una gran seguridad y confianza, tanto para ellos como para sus propios clientes. Este sistema de clasificación es extremadamente preciso y confiable, lo que permite a los comercializadores cumplir con los pedidos de sus clientes finales sin preocupaciones. Además, Globalscan 7- Viotec que ya va equipada de serie con el nuevo Smart Citrus destaca por su flexibilidad, ya que se adapta fácilmente a las necesidades del cliente, permitiéndole ajustar el sistema según su forma de trabajar en cada momento.

**VF.** ¿Qué ha supuesto la introducción de la IA en los sistemas Maf Roda? ¿Qué papel adquiere la persona en estos entornos?

**JM.** La Inteligencia Artificial en los sistemas Maf Roda ha hecho que el manejo de la línea sea mucho más accesible y autónomo, reduciendo al mínimo la intervención del operario para ajustes. Al principio, algunos clientes que ya dominaban nuestro software tradicional eran algo escépticos frente a SMART Citrus, el nuevo software, porque sentían que perdían un poco de control. Sin embargo, después de

**EXPERTOS EN GESTIÓN DE FONDOS EUROPEOS PARA LA INDUSTRIA ALIMENTARIA**

**AGB INGENIEROS CONSULTING**

Ana González

(+34) 686 327 113 agbingenier@gmail.com

probarlo un tiempo, muchos nos dicen que es mucho más sencillo de usar y que les ofrece la misma precisión en los resultados. La IA ha simplificado todo, dejando a las personas en un rol más de supervisión y optimización que de intervención constante.

**VF.** *No podemos sustraernos a la actualidad que tan duramente ha afectado sobre todo a Valencia, entre otras comunidades autónomas, ¿cómo ha afectado la DANA a Maf Roda?*

**JM.** En Maf RODA, aunque nuestras instalaciones en Alzira, cerca de la zona afectada de Algemesí, no sufrieron daños significativos, sí contamos con compañeros que experimentaron pérdidas materiales, tanto en sus hogares como en sus vehículos. Afortunadamente, no hubo que lamentar ninguna pérdida humana. Desde el lunes 4, pudimos retomar gradualmente nuestra actividad laboral, esforzándonos por dar apoyo a los compañeros afectados y por responder a las necesidades de nuestros clientes.

Quiero extender este apoyo a todas las personas que se han visto afectadas. Desde Maf Roda tenemos un compromiso por ayudar a la comarca de la que formamos parte y donde ya estamos llevando a cabo acciones para que entre todos podamos retomar la ansiada normalidad lo antes posible.

**VF.** *¿Van a tener que ayudar a volver a poner en marcha las instalaciones de muchos de sus clientes?*

**JM.** Hasta ahora, solo tenemos constancia de una cooperativa cliente cuya actividad se ha visto tan afectada que no ha podido reanudar sus operaciones. En otros casos, hemos realizado revisiones y tareas de mantenimiento, especialmente en la parte eléctrica, para asegurar que todo funcione correctamente, y, afortunadamente, se ha logrado resolver sin mayores problemas. Aprovecho la oportunidad para expresar nuestra solidaridad con todas las empresas afectadas por esta catástrofe y enviarles un mensaje de ánimo y apoyo. Estoy seguro de que juntos superaremos esta situación.

**VF.** *¿Es por esa implicación una de las razones por las que les eligen sus clientes?*

**JM.** Nuestros clientes nos eligen principalmente por nuestra tecnología puntera y la experiencia de años trabajando en el sector del cítrico. Conocemos a fondo las necesidades y preocupaciones de los almacenes de poscosecha y nos dedicamos a innovar continuamente en este campo. Además, otra gran razón es nuestra capacidad de personalizar cada proyecto según las necesidades específicas de cada cliente, desde el diseño inicial del almacén hasta la instalación y el mantenimiento. Ofrecerles un servicio 360° y ser un único partner para todas las etapas es algo que nuestros clientes en el sector cítrico valoran muchísimo.

**VF.** *¿Por qué es esencial contar con un proveedor de tecnología poscosecha en cítricos de confianza?*

**JM.** Contar con un proveedor de tecnología poscosecha de confianza es fundamental, ya que estas instalaciones representan una inversión significativa y tienen una vida útil de 10 a 15 años. Nuestros clientes buscan un socio sólido que les garantice soporte y estabilidad a largo plazo, algo que caracteriza a Maf Roda. Con más de 100 años de experien-

cia y una posición financiera sólida, brindamos la tranquilidad de saber que siempre estaremos allí para apoyarles en el mantenimiento y optimización de sus instalaciones.

**VF.** *¿Por qué es necesario seguir invirtiendo en innovación?*

**JM.** Seguir invirtiendo en innovación es clave porque el mercado y las necesidades de nuestros clientes cambian constantemente. Nuestra tecnología debe evolucionar junto con ellos para que podamos seguir ofreciendo soluciones que realmente hagan la diferencia. Si queremos mantenernos a la vanguardia en tecnología postcosecha, te-

**“Las empresas de cítricos buscan principalmente tecnología que les permita optimizar procesos y reducir costos operativos”**

nemos que anticiparnos y estar preparados para lo que nuestros clientes necesitarán en el futuro. Innovar no sólo nos mantiene relevantes, sino que nos permite ofrecer siempre el mejor servicio y resultados.



La Inteligencia Artificial en los sistemas Maf Roda ha hecho que el manejo de la línea sea mucho más accesible y autónomo. / MAF RODA

# La naranja MORALES Sin más

Naranja nacional cultivada en la Ribera del Júcar, Valencia, en unas ideales condiciones agroclimáticas de la mano de agricultores que sienten la tierra.

Desde 1950 el consumidor disfruta de la excelencia de la naranja Morales.



Auténtico original

Morales Júcar, s. a.

Avda de Alzira, 5

46612 Corbera (Valencia)

Tel. +34 962 560 255

Fax +34 962 560 945

info@moralesjucar.es

[www.moralesjucar.es](http://www.moralesjucar.es)

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN. **Valencia Fruits.** *Tras dos semanas de la catástrofe sufrida en la provincia de Valencia, ¿cuáles es la situación en Cañamás, que ha padecido los efectos de la DANA en su almacén de l'Alcudia?*

**Quico Peiró.** En primer lugar, quiero empezar transmitiendo mis más sentidas condolencias a todos los que, en mayor o menor medida, se han visto afectados por esta DANA, en especial a los que han perdido a algún ser querido.

También quiero aprovechar para dar las gracias a todo el equipazo del Grupo Cañamás, que ha sido capaz de dejar a un lado todo para, cada uno desde su posición, dar lo mejor de sí para poder ayudar tanto al resto de los equipos, como a la sociedad en general, allí donde se ha desarrollado su trabajo. Gracias de corazón.

Por lo que respecta a la situación del Grupo, estamos operativos en todas las centrales, la única que se vio afectada fue la de Alcudia que, como he comentado anteriormente, fue restablecida para su actividad en una semana gracias al inagotable trabajo del personal que no cesó hasta que pudimos retomar la actividad.

**VF.** *¿Cuáles eran las previsiones a principios de septiembre y cuáles son las cifras a mediados de noviembre?*

**QP.** Estamos aún en un momento de mucha incertidumbre, pero creo que no va a variar en gran medida el objetivo de esta campaña por la situación de la DANA. Nuestra obsesión desde el minuto uno ha sido recuperar la normalidad cuanto antes para que todos los diferentes equipos, desde producción, recolección, logística, empaque, ventas, etc... recobren su actividad y, con ella, su capacidad de generar economía y desarrollo en sus entornos.

**VF.** *¿Cómo ha reconducido el equipo comercial de Cañamás los programas acordados con los clientes?*

**QP.** Afortunadamente, el grupo tiene varias plantas donde, aunque especializadas en una familia de cítricos, también son versátiles para poder acometer trabajos de otras disciplinas; y así lo hemos hecho, en el tiempo que l'Alcudia ha estado inoperativa, Oliva y Betxí han absorbido en gran medida el trabajo de esta.

**VF.** *Centrándonos ahora en el mercado y en la parte del cliente, ¿cómo arrancó la temporada? Y ¿cómo están reaccionado el mercado y los clientes ahora que comienza a haber un volumen de producto más importante?*

**QP.** Este año Sudáfrica ha vuelto a ser un origen especulativo e incierto en todos los sentidos, y nos hemos encontrado un mercado durante el verano con poca demanda y muy poco aprovisionamiento, que se ha visto saturado en el mes de octubre con la llegada masiva de su producto. Sin embargo, la fruta española se esperaba este año con ganas en los mercados europeos, y así es como ha empezado la campaña, con dinamismo y ganas.

**VF.** *¿Qué podemos decir del estado de la fruta en cuanto a afectación de plagas, calibres, calidad organoléptica?*

**QP.** Es muy pronto para hacer una valoración, apenas a diez días de lo ocurrido, pero los problemas que se puedan

**QUICO PEIRÓ / Director de Operaciones de Cañamás Hermanos**

## “No va a variar el objetivo de esta campaña por la situación de la DANA”

*El Grupo Cañamás está operativo en todas sus centrales después de que el almacén de l'Alcudia se viera afectado por el paso de la DANA. Gracias al esfuerzo de todo el equipo, el almacén primario del grupo recuperó su actividad tan sólo una semana después de una de las mayores catástrofes que ha sufrido la provincia de Valencia. Quico Peiró, en esta sentida entrevista, analiza la presente campaña citrícola de la que destaca que ha comenzado con dinamismo y, a pesar de este duro golpe climático, no cree que varíe el plan fijado para la campaña.*



Quico Peiró confirma que la única hoja de ruta es seguir trabajando con ilusión y ganas, y ser serios y profesionales a la hora de afrontar los retos que esta campaña ha empezado a ponerles delante. / CAÑAMÁS HERMANOS

generar por exceso de aguas y demás, seguro que seremos capaces de sanearlo en los almacenes para que no llegue a casa de nuestros clientes, y de esta forma que el producto español siga siendo el producto de garantía y de calidad que el consumidor europeo conoce y reclama.

**VF.** *¿Cuál es la ‘hoja de ruta’ para llevar a cabo una temporada de acuerdo a los objetivos marcados?*

**QP.** La única hoja de ruta es seguir trabajando con ilusión y ganas y, sobre todo, ser serios y profesionales a la hora de afrontar los retos que esta campaña nos ha puesto delante.



En Cañamás trabajan para que el producto español tenga la garantía y la calidad que buscan los consumidores. / CH

“La fruta española se esperaba este año con ganas en los mercados europeos, y así es como ha empezado la campaña, con dinamismo y ganas”

“Somos un sector nacional que trabaja unido y que se crece en momentos de adversidad”

Este sector, si se caracteriza por algo es por ser un sector muy profesional que se ha visto en estas situaciones muchas otras veces porque, aunque sea triste y duro ponerlo encima de la mesa, la situación devastadora de la DANA es en el ámbito urbano. El ámbito rural está mucho menos afectado que las zonas urbanas que han sido torturadas por esta fenómeno climático tan extremo.

Lo principal para nosotros en estos momentos está en restablecer la red de infraestructuras para poder recuperar la actividad logística y de distribución de nuestra industria agroalimentaria, pero esto es algo que desde nuestras organizaciones sectoriales ya se está trabajando directamente con el gobierno y que esperamos que tenga una respuesta activa inmediata.

**VF.** *Desde su posición, ¿cuáles diría que son las claves de esta campaña citrícola 2024-2025?*

**QP.** Dar el máximo de normalidad a nuestros equipos, tener una buena campaña para poder llegar a aminorar el impacto en las sociedades donde se desarrolla nuestra actividad y que tan brutalmente se han visto afectadas por esta situación tan desoladora, y seguir peleando sin darnos por vencidos contra lo que se nos presente por delante, pero siempre desde un trabajo profesional, sin caer en el oportunismo y siendo optimistas, pero también serios, de cara a nuestros interlocutores europeos, para seguir siendo la mejor opción del consumidor europeo.

**VF.** *¿Qué es lo que más le preocupa al director de Operaciones de Cañamás?*

**QP.** La recuperación de las infraestructuras terrestres y ferroviarias para mí es, ahora mismo, la prioridad número dos, después claro está, de dar respuesta a las necesidades vitales de los ciudadanos afectados por esta situación.

**VF.** *¿Qué mensaje lanzaría al conjunto del sector, desde el productor al cliente, y al consumidor final?*

**QP.** Que Valencia no se rinde, que España no baja los brazos, que somos un sector nacional que trabaja unido y que se crece en momentos de adversidad, que tenemos una responsabilidad con nuestra sociedad y que cada uno, si cumple en lo suyo, regeneraremos pronto y rápido esta situación.

Que hay que tener confianza en nosotros mismos porque si algo sabemos hacer y lo que mejor se nos da, es apretar los dientes y trabajar duro haciendo las cosas bien.

# El IRTA crea un manual para ayudar a identificar las fisiopatías y podredumbres de naranjas y mandarinas



El manual ayudará a optimizar el uso de productos fitosanitarios. / IRTA

## ► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Los productores y distribuidores cítricos cuentan, gracias a una iniciativa del IRTA, con un manual descriptivo y una guía fotográfica que ilustra y describen las fisiopatías y enfermedades fúngicas que se detectan más habitualmente. Se han elaborado en el marco del proyecto INFO-CIT, que tiene el objetivo de mejorar el conocimiento sobre estos daños y podredumbres para identificarlas lo antes posible y actuar adecuadamente. Esto minimizará pérdidas económicas y, además, permitirá optimizar el uso de productos fitosanitarios.

Los materiales están dirigidos tanto a los profesionales de las centrales frutícolas como a los que trabajan en organismos públicos o en empresas, y se centra en la postcosecha, es decir, desde que las frutas se han cosechado y se clasifican en las centrales hasta que llegan en los hogares de los consumidores o consumidoras.

## ■ FRUTA NO COMERCIAL

Cuando en una fruta se detecta una podredumbre causada por hongos, se deprecia y hay que descartarla y en muchos casos nos indica que podemos tener problemas durante la conservación del resto.

En cuanto a las lesiones, defectos y fisiopatías, pueden ser consecuencia, entre otros, de excesos de frío, desórdenes nutricionales, radiación solar, y en ocasiones representan simplemente un problema de aspecto, ya que no alteran ni la textura ni el gusto. Sin embargo, las frutas con fisiopatías tampoco se pueden comercializar por los canales habituales, porque quedan fuera de los estándares estéticos que piden las distribuidoras o las cadenas de alimentación.

Identificar lo antes posible y mejor todas estas alteraciones es una asignatura pendiente, ya que requiere de experiencia y conocimiento de los síntomas y no es sencillo, porque hay muchas diferentes que al mismo tiempo se pueden confundir porque tienen síntomas similares. “Creemos que el uso de este material tendrá un impacto importante, ya que permitirá a los profesionales identificar las principales problemáticas que afectan a sus productos y adoptar medidas correctivas siempre que sea posible. Un ejemplo sería poder decidir los tratamientos a aplicar o definir el destino de la venta según sea a más larga distancia o no dependiendo de su potencial de conservación”, explica Neus Teixidó, jefa del programa de Postcosecha del IRTA y responsable de INFO-CIT.

Todo ello permitirá ayudar a la gestión de la fruta, mejorar los resultados en mercados lejanos, y consolidar a los más cercanos, ya que se espera limitar los retornos de productos que no llegan en condiciones adecuadas.

## ■ BENEFICIOS

Asimismo, identificar pronto qué lesión o podredumbre tiene aque-

lla fruta concreta permitirá reducir y racionalizar el uso de fitosanitarios. “Si se reconoce que el problema es, por ejemplo, debido a un exceso de frío

de una lesión mecánica, queda claro que no hay necesidad de realizar tratamientos fitosanitarios, ya que éstos sólo serían útiles en caso de patógenos”, ex-

plica Teixidó. Conocer al agente causante de la podredumbre nos permitirá hacer un uso más racional y adecuado de los productos fitosanitarios, lo que supone un claro beneficio para la salud humana y el medio ambien-

te Asimismo, “una detección precoz permite implementar estrategias para prevenir el desarrollo de infecciones o la propagación de daños en otras frutas”, remarca la responsable del proyecto.



## Máxima seguridad y precisión en la clasificación de frutas



**RUBINAT**  
ELECTRÓNICA INDUSTRIAL S.L.

[www.greefa.es](http://www.greefa.es)  
609 76 62 86

THE GRADING GENIUS

JAIRO HERNÁNDEZ / Director Comercial de Gregal Soluciones Informáticas

# “Nuestro objetivo es ayudar en la transformación digital de las empresas para mejorar sus procesos de negocio”

En un mercado tan globalizado como el actual, el director Comercial de Gregal Soluciones Informáticas, Jairo Hernández, explica que “las empresas agrarias, y en concreto cítrícolas, tienen que estar en constante evolución”. En la firma Gregal han constatado una creciente demanda de soluciones de movilidad (tanto para el campo como para la central hortofrutícola), así como de funcionalidades adicionales al ERP para mejorar la capacidad de anticipación ante desviaciones no previstas. Pero aún queda camino por recorrer en el marco de la digitalización del sector cítrícola y, por ello, Jairo Hernández insta a que “hagan su última implantación de ERP, pues no tendrán que volver a migrar de herramienta de gestión”.

► ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** Gregal nace en Valencia y sabemos que todas las soluciones que ofrece pueden aplicarse al sector cítrícola. En concreto, ¿cuáles diría que son las más provechosas para los productores y las empresas cítrícolas?

**Jairo Hernández.** Todas las soluciones acaban en una: ayudar en la transformación digital de las empresas agro para la mejora de sus procesos de negocio, facilitar la toma de decisiones e incrementar la productividad de sus trabajadores. En definitiva, ayudan a mejorar la competitividad de la empresa.

Dicho esto, en función de las necesidades de cada empresa, aconsejamos comenzar por una u otra. No es necesario, de inicio, disponer de todas.

Sin embargo, hemos constatado una creciente demanda de soluciones de movilidad (tanto para el campo como para la central hortofrutícola), así como de funcionalidades adicionales al ERP para mejorar la capacidad de anticipación ante desviaciones no previstas. Estamos implementando en muchos clientes herramientas de cuadro de mandos, previsiones de demanda y cosecha y de mejora en el proceso de compra de fruta.

**VF.** ¿En qué medida cree que las empresas cítrícolas están lo suficientemente digitalizadas? ¿Cree que aún queda camino por recorrer?

**JH.** En un mercado tan globalizado como el actual, las empresas agrarias, y en concreto cítrícolas, tienen que estar en constante evolución. Estos últimos años, con la entrada de fondos de inversión e incremento de tamaño de las empresas, se ha invertido en digitalizar los procesos administrativos y de planta de confección. Sin embargo, considero que queda un largo camino por recorrer en cuanto a la explotación de la información en el campo y la digitalización de sus actividades. No sólo desde el punto de vista del cuaderno de campo, sino de conocer con exactitud el coste real de la producción.

En cuanto a las empresas de menor tamaño, no todas valoran todavía la oportunidad que les ofrece la digitalización de sus procesos para mejorar su



Jairo Hernández explica que queda un largo camino por recorrer en cuanto a la explotación de la información en el campo y la digitalización de sus actividades. / GREGAL

**“La inteligencia artificial ya la hemos introducido 100% en el sector en varias soluciones”**

**“Nuestra apuesta por la ciberseguridad se debe a que consideramos que nuestros clientes deben continuar protegiendo sus sistemas críticos y redes contra ataques digitales”**

competitividad y sus resultados económicos.

**VF.** Hace unos meses conocíamos la noticia de la adquisición de Gregal Soluciones Informáticas por parte de Orisha, ¿qué novedades supone en materia de soluciones o estrategias a seguir?

**JH.** Con Orisha Agrifood pretendemos ser el mayor partner tecnológico de Europa en la prestación de soluciones tecnológicas para el sector agroalimentario. Para ello, contamos ya con más de 350 profesionales entre España y Francia.

Ya estamos apreciando las sinergias que tenemos en las empresas del grupo y cómo podemos integrar estas funcionalidades en nuestros clientes, los cuales se van a beneficiar, además, de un equipo más grande para ofrecer más y mejores soluciones y servicios.

Del mismo modo, se están formando equipos para el desarrollo de nuevos módulos, así como de modificaciones por cambios legislativos como, por ejemplo, la factura electrónica.

Por ejemplo, estamos valorando la integración en nuestra solución de un módulo de calidad que cubre con funcionalidades que actualmente no disponíamos. Se centra no sólo en la calidad del producto a la entrada, confección y expedición, que es lo que ya disponíamos, sino que permite implantar un sistema de gestión de calidad. Añade funcionalidades para control de proveedores, empleados, gestión de riesgos y oportunidades, así como el seguimiento, análisis y mejora del SCG.

Por otro lado, disponemos de un mayor equipo y de nuevas herramientas para la gestión de

la seguridad en los clientes, con el objetivo de proteger su información digital, dispositivos y activos.

**VF.** Sabemos que la inteligencia artificial y la ciberseguridad son dos vertientes prioritarias para Gregal, ¿a qué se debe? ¿qué soluciones ofrece en estos ámbitos?

**JH.** Las empresas que pertenecemos a la división de Orisha Agrifood España trabajamos muy ligadas a Microsoft, la cual tiene en su foco de inversión tres áreas: Microsoft Dynamics 365 Business Central, Inteligencia Artificial con Microsoft Copilot y seguridad.

La inteligencia artificial ya la hemos introducido 100% en el sector en varias soluciones. Por un lado, ya se ha incorporado en el ERP para analizar la información de una manera más ágil y, en la próxima versión, permitirá automatizar flujos de trabajo y dotarlo de herramientas predictivas. Del mismo modo, lo estamos utilizando para mejorar la productividad de los usuarios en la gestión de sus emails, Excel, Word, etc.

Nuestra apuesta por la ciberseguridad se debe a que consideramos que nuestros clientes deben seguir protegiendo sus sistemas críticos y redes contra ataques digitales. A medida que los datos han proliferado, y cada

**“Gregal aún la mejor combinación: conocimiento sectorial y las herramientas tecnológicas más avanzadas del mercado”**

vez más personas trabajan y se conectan desde cualquier lugar, los “infiltrados” han respondido desarrollando métodos sofisticados para obtener acceso a los recursos y robar datos, sabotear el negocio y extorsionar.

**VF.** Y en materia de Recursos Humanos, ¿se aprecia un mayor interés en el sector por conocer las soluciones de Gregal y aplicarlas?

**JH.** Este sector es intensivo en mano de obra. De este modo, debemos ofrecer soluciones óptimas que minimicen el tiempo dedicado a la gestión de los recursos humanos de la empresa.

Hemos notado un incremento de la demanda de la solución de RRHH, que gestiona los puestos de trabajo, formación, seguridad, reconocimientos médicos, prevención de riesgos laborales, gestión de EPI's, permisos de residencia, embargos, etc.

También, cada vez más, se busca una mayor relación con los empleados. Para ello, nos solicitan mucho el portal del empleado, app que permite al trabajador el acceso desde su móvil a las nóminas, certificados, noticias de la empresa, solicitar permisos, vacaciones, cambios de domicilio y cuentas bancarias, etc.

Por último, indicar que en el primer trimestre de 2025 vamos a lanzar nuestra nueva nómina en un entorno 100% Cloud e integrada con el resto de herramientas de RRHH de Gregal.

**VF.** ¿Qué le diría a un productor o empresa del sector cítrícola para que apostase por incorporar alguna de las soluciones que ofrece Gregal?

**JH.** Gregal aún la mejor combinación: conocimiento sectorial y las herramientas tecnológicas más avanzadas del mercado.

Les propongo que hagan su última implantación de ERP, pues no tendrán que volver a migrar de herramienta de gestión. Es la mejor propuesta que ofrece el SaaS.

**VF.** De cara al futuro, ¿cuáles son los objetivos de Gregal?

**JH.** Por un lado, ser el mayor referente tecnológico en la transformación digital de las empresas del sector hortofrutícola. Y dentro de la división de Orisha Agrifood el número uno de Europa para todo el negocio agroalimentario.

Considero que tenemos las bases para que se pueda cumplir en poco tiempo.

**VF.** Tras la DANA que ha azotado Valencia son muchas las empresas que han tenido consecuencias negativas en sus rutinas productivas, ¿de qué manera se ha visto afectada Gregal?

**JH.** Por fortuna, dentro de nuestro equipo y familia no hemos sufrido daños personales debido a esta gran desgracia. Algunos compañeros han sufrido pérdidas materiales, a los que ayudaremos para que el impacto sea el menor posible.

Nos hemos puesto a disposición de los clientes afectados en todo lo que esté en nuestra mano.

Queremos mostrar nuestro apoyo y solidaridad para todo el pueblo valenciano en estos momentos tan complicados.



JOSÉ PEIRÓ / Director de ventas de Frutinter

## “Será una campaña complicada en calidades y habrá que prestar servicio ante tanta intermitencia de lluvias”

► ÓSCAR ORTEGA. BARCELONA.

José Peiró, director de ventas de Frutinter, aprovecha esta entrevista para solidarizarse con los afectados y las víctimas de la DANA sucedida estos últimos días. También comenta en panorama para la campaña de naranja y mandarina de producción nacional.

**Valencia Fruits.** *La actualidad obliga. Después de unos días, ¿cómo les ha afectado los temporales meteorológicos?*

**José Peiró.** Antes de responder, no olvidar a las víctimas de la DANA, solidarizarse con toda aquella persona que están sufriendo en el día a día, solicitar que todos ayuden dentro de sus posibilidades, y agradecer a todas y todos los voluntarios y empresas que, de manera altruista, se han volcado con los afectados.

Los episodios de lluvia son siempre preocupantes para los cítricos. Debemos tener en cuenta que se han alcanzado registros históricos —unos 180 litros/m<sup>2</sup> en tan sólo una hora— y el curso de los barrancos y ríos no han podido “recoger” toda esa agua. En pocas palabras, se ha juntado mucha lluvia persistente más los desbordamientos, inundando los campos. Así que habrá mucha fruta imposible de comercializar y aquella que queda disponible está “muy cansada de agua”. Deberemos estar pendientes de las enfermedades que puedan causar los hongos y ver la evolución del aguado del fruto. Esta situación significa que en las trías de los almacenes deberemos estar vigilantes y, por consiguiente, mucha fruta no podrá ser comercializada.

Además de los problemas que ocasionan los cortes de puentes y carreteras para poder transportar la fruta desde los campos a los almacenes y de los almacenes a los clientes.

**VF.** *En este contexto, ¿qué previsión de campaña estiman?*

**JP.** Ya apuntábamos una ligera falta de volumen en Clemenules y, tras esta situación, se observa menor cantidad disponible y comercial. Además, vamos a encontrar Clemenules de mayores calibres y es probable que nos iniciemos antes con Clemenvillas.

En cuanto a naranjas, el temporal no ha afectado a la situación de mercado. Aunque también ha llovido en Andalucía, siguen habiendo aforos importantes de naranja con calibre pequeño.

En resumen, será una campaña complicada en calidades para los cítricos y habrá que prestar servicio ante tanta intermitencia de lluvias.

**VF.** *En clave comercial y desde la óptica de Frutinter, ¿qué supone contar con marcas propias?*

**JP.** Las marcas deben cuidarse para que se perpetúen en el tiempo y que los clientes tengan confianza y garantía de aquello que compran, que se sientan felices de comprar esa fruta y la disfruten.

La regularidad en la calidad del producto es muy importante y, ahora más que nunca, debe-

mos ser cautos con el producto que destinamos a la marca tras tanta lluvia.

**VF.** *¿Principales destinos de su producción?*

**JP.** El 70% del producto de Frutinter se dirige al mercado nacional; el 25% es destinado al

mercado de la Unión Europea; el restante 5%, al resto del mundo. Aunque en el período fuerte de la Clementina y Navelina (noviembre a febrero) estos porcentajes varían y pasar a ser del 50% en España y el otro 50% a la Unión Europea.



Para Frutinter y su director de ventas, las marcas deben cuidarse para que se perpetúen en el tiempo. / FRUTINTER

**clementgrös plus**  
**ANTICAÍDA**

**Tus beneficios bien atados al árbol**

**Una única aplicación al inicio del cambio de color, asegura el máximo rendimiento económico del tratamiento**

CON REGISTRO EN MANDARINOS Y NARANJOS

**Nufarm**  
Grow a better tomorrow

11-2024

Use los productos fitosanitarios de manera segura. Lea siempre la etiqueta y la información sobre el producto antes de usarlo.

Joan Carles Bataller  
Raúl Bosch  
Joan Joaquim Porqueres  
(Nufarm España, S.A.)

Nufarm España, S.A. sigue ofreciendo a los agricultores herramientas para incrementar la producción y la calidad de la cosecha. A través de nuevos ensayos, presentados en este artículo, demostramos que la eficacia en anticaída de una aplicación de Clementgros® Plus es superior a la de productos comercializados con el mismo uso, uno de reciente aparición y otro registrado hace tiempo.

La abscisión de los frutos maduros cuando se acerca el momento de recolección puede suponer un grave problema en muchas variedades de cítricos. Las condiciones climáticas, el viento y el frío, la presencia de alteraciones fisiológicas y la sensibilidad varietal son factores que contribuyen a su abscisión. En cuanto a este último, en el caso de la mandarina, existen variedades híbridas que presentan una tendencia natural al desprendimiento del árbol (Clemenvilla, Ortanique, etc.). Otras variedades de recolección tardía y de alta rentabilidad (Murcott, Tang Golg o Tango, Orri, Nadorcott, etc.) también pueden presentar problemas de caída prematura.

En nuestras condiciones, estas variedades se recogen entre finales de noviembre y abril. Entre la maduración de estas frutas y su recolección, pueden transcurrir meses. Esto puede suponer un problema especialmente cuando el fruto se mantiene en el árbol superando el momento de maduración óptima.

Clementgros® Plus reduce la abscisión prematura del fruto del 50-80% según variedad y condiciones climáticas. Asimismo, destaca por la persistencia del tratamiento, ya que, normalmente con una única aplicación se cubre todo el periodo que puede transcurrir hasta la cosecha.

El momento de aplicación es al inicio del cambio de color (de finales de octubre a finales de noviembre, según la zona productora), y su efecto de anticaída se prolongará hasta más de 4 meses (de finales de febrero a mediados de marzo) sin ser necesaria una segunda aplicación.

#### ■ ENSAYOS DE CAMPO

Las aplicaciones de los ensayos que se presentan se realizaron durante noviembre y diciembre de 2022. Las variedades estudiadas fueron la naranja Chislett Summer Navel (una navel tardía como apunta su nombre) y una mandarina Ortanique (un híbrido con tendencia natural a la caída del fruto). En cada parcela elemental, se valoró el porcentaje de frutos caídos en cada tesis.

#### Ensayo 1: Naranja Chislett Summer Navel

Este ensayo se realizó en Montserrat (Valencia) el otoño de 2022 con el objetivo de comprobar la eficacia de Clementgros® Plus y compararlo con un producto de referencia a base de 2,4-D, en una única aplicación, y un bioestimulante orgánico (B.O.) a base de aminoácidos y extractos de algas de nueva aparición en el mercado, del que se realizó dos aplicaciones (siguiendo las especificaciones del fabricante).

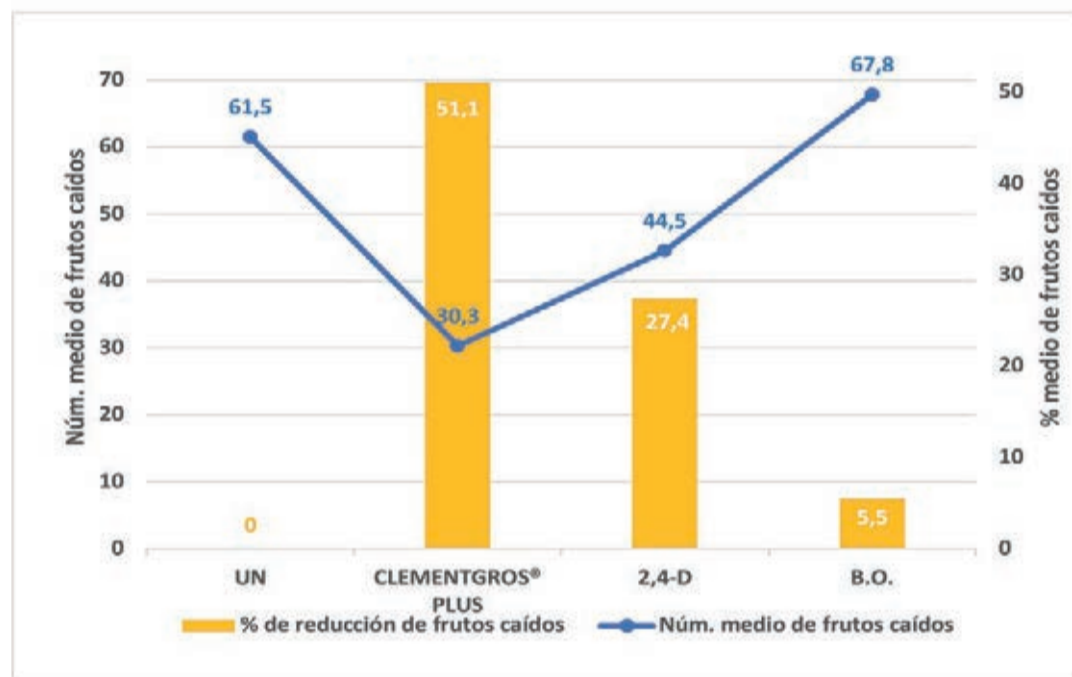
Datos del ensayo. Diseño experimental: 4 repeticiones; 2 árboles de parcela elemental. En cuanto a fechas, dosis y momento de apli-

# Prevenir la caída prematura de los cítricos con Clementgros® Plus

Producto	Dosis/ha	Momento y fecha de aplicación
Clementgros® Plus	2 L	A (15/10/2022); BBCH 81
2,4-D del 10% [SL]	270 cc	A (15/10/2022); BBCH 81
Bioestimulante Orgánico [EW]	1,5 L	A (15/10/2022); BBCH 81 B (16/11/2022); BBCH 83

BBCH 81. El fruto empieza a colorear (cambio de color).  
BBCH 83. Fruto maduro para ser recolectado, aunque no ha adquirido todavía su color característico.

Cuadro 1.

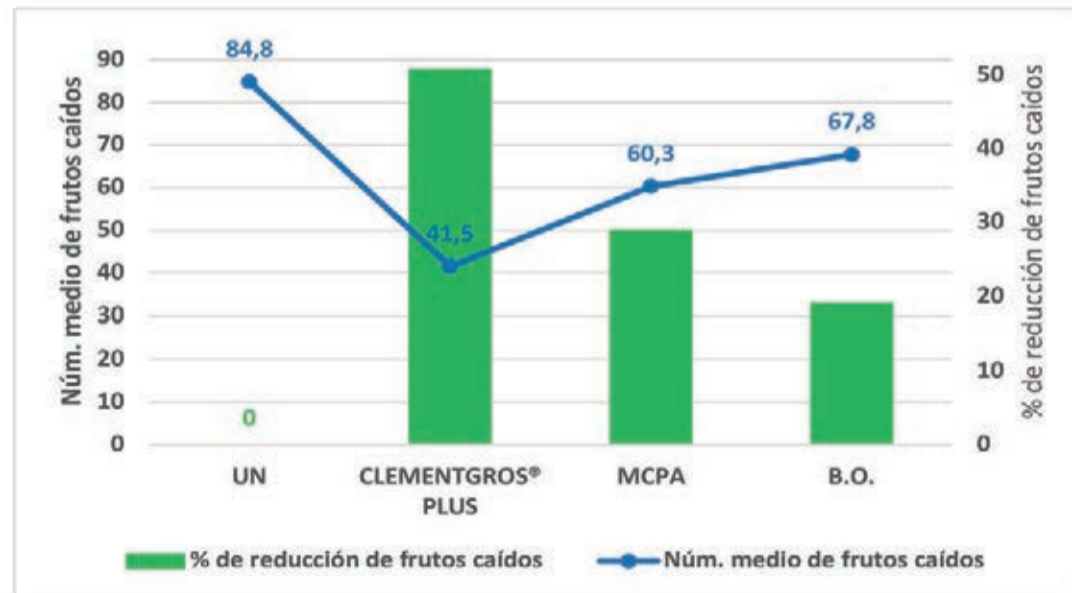


Gráfica 1.

Producto	Dosis/ha	Momento y fecha de aplicación
Clementgros® Plus	2 L	A (15/10/2022); BBCH 81
MCPA del 2% [SL]	4 L	A (15/10/2022); BBCH 81
Bioestimulante Orgánico [EW]	1,5 L	A (15/10/2022); BBCH 81 B (16/11/2022); BBCH 83

BBCH 81. El fruto empieza a colorear (cambio de color).  
BBCH 83. Fruto maduro para ser recolectado, aunque no ha adquirido todavía su color característico.

Cuadro 2.



Gráfica 2.

cación ver cuadro 1. En el ensayo se utilizó un volumen de 2.000 litros de caldo por hectárea. El conteo de frutos caídos se realizó a los 24, 37, 51, 64 y 77 días después de la segunda aplicación (B).

En la gráfica 1 se representa, para cada tesis planteada, la media de frutos caídos acumulados en el suelo (línea) y el porcentaje de reducción de caída de frutos (barra), ambos al final del ensayo. El tratamiento con Clement-

gros® Plus es el que obtuvo el mejor resultado con el menor número de frutos caídos (30,3), lo que supuso una reducción del 51,1% respecto al testigo, y con diferencias estadísticamente significativas respecto a las demás tesis (2,4-D: 44,5 y B.O.: 67,8) y el testigo sin tratar (61,5). Con el 2,4-D cayó un 53% más de fruta que con Clementgros® Plus. En el caso del B.O. esta cifra se elevó al 90%. Además, este, aplicado dos veces,

no obtuvo diferencias estadísticamente significativas respecto al testigo.

En cuanto al % medio de reducción de fruta caída en la variedad Chislett Summer Navel (gráfica 1), Clementgros® Plus obtuvo un 53% y un 90% más de eficacia que la aplicación de 2,4-D y B.O., respectivamente. Respecto al testigo, Clementgros® Plus tuvo un 50% menos de frutos caídos, el 2,4-D solo un 27% y el B.O. un 0%.

#### Ensayo 2: mandarina Ortanique

Este ensayo también se realizó en Montserrat (Valencia) el otoño de 2022. El objetivo era el mismo que en el caso anterior pero esta vez se comparó el Clementgros® Plus con un MCPA del 2% y el mismo bioestimulante orgánico que en el caso anterior.

Datos de ensayo. Diseño experimental: 4 repeticiones; 2 árboles por parcela elemental. En cuanto a fechas, dosis y momento de aplicación ver cuadro 2. Se utilizó un volumen de 2.000 litros de caldo por hectárea. El conteo de frutos caídos se realizó a los 24, 37, 51 y 64 días después de la segunda aplicación (B).

Como en el ensayo anterior, en la gráfica 2 se observan el número de frutos caídos (línea) y el porcentaje de reducción de caída de frutos (barra) de cada tesis. El tratamiento con Clementgros® Plus es el que obtuvo el menor número de frutos caídos (41,5), lo que supuso una reducción del 50,8% respecto al testigo sin tratar, y con diferencias estadísticamente significativas respecto al MCPA (60,3), el B.O. (67,8) y el testigo (84,8). Esto supuso un 22% más de eficacia respecto al tratamiento realizado con MCPA, y un 32%, comparando con el bioestimulante orgánico. Entre estos últimos, no hubo diferencias estadísticamente significativas.

En cuanto al % medio de reducción de fruta caída en la variedad Ortanique (gráfica 2), Clementgros® Plus obtuvo un 43% y un 63% más de eficacia que la aplicación de MCPA y B.O., respectivamente. Respecto al testigo, Clementgros® Plus tuvo un 51% menos de frutos caídos, el MCPA un 29% y el B.O. solo un 20%.

#### ■ CONCLUSIONES DE LOS ENSAYOS

—Clementgros® Plus es el producto que mejor eficacia ha obtenido de todos los tratamientos de anticaída realizados.

—La dosis óptima de aplicación de Clementgros® Plus es de 100 cc/hL utilizando 2.000 litros de agua por hectárea.

—Las aplicaciones de Clementgros® Plus en tratamientos de anticaída no produce ninguna fitotoxicidad sobre las brotaciones de otoño.

Finalmente, aunque no menos importante, debemos recordar que Clementgros® Plus aplicado en BBCH 81, con el fin de evitar la caída prematura de cítricos, no perjudica la floración de la campaña siguiente.

#### ■ BIBLIOGRAFÍA

Bataller J.C., Porqueres J.J. Autorización de Clementgros® Plus para prevenir la caída prematura de los frutos en mandarina. *Phytoma España*, N.º 332, 2021, págs. 52-54.

Bataller J.C., Cabot O. Estudio comparativo de la eficacia y la persistencia de Clementgros® Plus y otros fitoreguladores para prevenir la caída prematura de naranja Nave Lane Late. *Levante Agrícola*, N.º 438, 2017, págs. 245-246.

Bataller J.C., Cabot O., Porqueres J.J. Clementgros® Plus para prevenir la caída prematura de los frutos en cítricos. *Levante Agrícola*, N.º 433, 2016, págs. 222-224.

Agustí M., Juan M., Tamargo B., Martínez-Fuentes, Mesejo C., Reig C., Almela V. Eficacia del 2,4-dp (éster 2-etil hexil; diclorprop-p) en el control de la abscisión del fruto maduro de las naranjas navel. *Levante Agrícola*, N.º 387, 2007, págs. 332-340.

# La Lonja de Cítricos de Córdoba prevé un incremento de entre el 30 y 40% de la cosecha

La cantidad confirmada dista mucho del 53% inicial avanzado por el aforo de la Junta publicado en septiembre

► RAQUEL CERVERA. REDACCIÓN.

La Lonja de Cítricos de Córdoba ha celebrado su última junta semanal en la que ha expresado que está previsto un 30 o 40% del aumento de la producción respecto a la edición de 2023 después de haber revisado a la baja las cifras iniciales que situaban el resultado en un incremento del 53% el pasado mes de septiembre.

El arranque de la recolección de la campaña, que ha comenzado más tarde debido a los días de lluvia de las semanas anteriores, se espera que sea más beneficiosa respecto al año anterior, que fue uno de los más bajos de los últimos años, recuperándose las horquillas de un año normal de producción.

El futuro del panorama citrícola ha sido el principal tema discutido por la organización agraria que ha manifestado sus esperanzas por los buenos precios ante la falta de zumo de naranja a nivel internacional debido fundamentalmente a la grave sequía que sufre Brasil, principal exportador mundial de zumo de naranja congelado para envasar, por lo que se espera que los agricultores puedan obtener un precio razonable de la naranja de zumo, que ayudará a los precios del fresco teniendo en cuenta que los costes de producción de los cítricos se han incrementado notablemente en los últimos años.

Según un estudio elaborado recientemente por AVA Asaja (Valencia), los costes de producción de los cítricos se han incrementado un 18% desde 2020, por lo que, en el caso de las naranjas, los costes de producción se sitúan en torno a los 0,27 €/kg. De este modo, Asaja Córdoba insta a la Agencia de Información y Control Alimentarios (AICA) del Ministerio de Agricultura a actuar automáticamente cuando detecte contratos que establezcan precios en origen por debajo de dichos costes de producción, porque pueden incurrir en una venta a pérdidas, prohibida en la Ley de la Cadena Alimentaria.

No obstante, Asaja Córdoba ha habilitado un correo electrónico y un canal propio de denuncias ([asaja@asajacordoba.es](mailto:asaja@asajacordoba.es)) para que los agricultores puedan exponer, de manera confidencial y gratuita, ante la AICA sus propios contratos si los precios ofrecidos por los operadores comerciales no superan los costes de producción y cuando el etiquetado de los productos agrarios alimentarios es irregular.

## ■ LONJA DE CÍTRICOS

Otras de las cuestiones a tratar durante el encuentro ha tenido que ver con el seguimiento de la mesa de los precios. La naranja navelina ha cotizado entre 0,27 y 0,30 €/Kg para la 1ª calidad, precios basados en operaciones realizadas en la última semana, y para 0,22-0,25 €/Kg para la 2ª calidad, donde la parte superior de las horquillas de 1ª calidad se corresponden con calibres altos y extras. La variedad Salustiana

aún no se ha cotizado, ya que aún es pronto, aunque se han cerrado algunas operaciones. Tampoco se ha cotizado la naranja de industria ya que aún no se

están haciendo contratos entre la industria y agricultores, por lo que la naranja que se está exprimiendo procede en su mayoría de destríos de cooperativas.



Con la grave sequía que sufre Brasil, principal exportador mundial de zumo de naranja congelado para envasar, se espera que los agricultores cordobeses puedan obtener un precio razonable de la naranja de zumo. / ASAJA CÓRDOBA

# SimeTravel

Viaja con garantía

FRUIT LOGISTICA

5, 6 y 7 febrero 2025

BERLÍN

Prepara ya tu viaje para  
**FRUIT LOGISTICA y  
FRUIT ATTRACTION**

tu  
tranquilidad  
es nuestro  
trabajo

FRUIT ATTRACTION

30 septiembre  
1 y 2 octubre 2025

MADRID

[sime@simetravel.com](mailto:sime@simetravel.com)  
**669 380 721**

CARLOS CARRASCOSA / Gerente de Viveros Sevilla

# “La campaña citrícola se presenta con perspectivas moderadas y algunos desafíos”

*El sector citrícola se enfrenta en esta campaña a numerosos retos de carácter climático y de plagas, sobre todo preocupa el trips sudafricano. Sin embargo, el gerente de Viveros Sevilla, Carlos Carrascosa, es optimista y afirma que el sector mantiene su fortaleza en el mercado internacional y “sigue siendo un pilar importante en la economía agraria del país”. España es líder mundial en la comercialización de cítricos, con una cuota del 25% en las exportaciones globales y “aproximadamente el 60% de la producción se destina al mercado exterior” afirma Carlos Carrascosa.*

► ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** ¿Cómo se presenta esta campaña citrícola 2024-2025? ¿Hay buenas perspectivas?

**Carlos Carrascosa.** La campaña citrícola 2024-2025 en España se presenta con perspectivas moderadas y algunos desafíos.

Se prevé una producción total de 5,842 millones de toneladas de cítricos, lo que representa, una disminución del 1% (60.500 toneladas menos) en comparación con la campaña anterior y un 8,6% por debajo de la media de las últimas cinco campañas.

Las principales causas de esta disminución son la sequía persistente, las altas temperaturas durante periodos clave del desarrollo de los frutos, y la vejería en algunos casos.

A pesar de los desafíos, hay algunos aspectos positivos. España mantiene su posición como primer productor de cítricos de la Unión Europea y sexto a nivel mundial.

Las exportaciones de cítricos frescos aportan un valor promedio anual de más de 3.100 millones de euros, cifra que se espera superar en la campaña 2024/2025.

El sector citrícola español es líder mundial en la comercialización de cítricos frescos, con una cuota del 25% en las exportaciones globales.

Aproximadamente el 60% de la producción se destina al mercado exterior, llegando al 80% en el caso del pomelo.

En resumen, aunque la campaña 2024-2025 presenta algunos desafíos debido a factores climáticos y naturales, el sector citrícola español mantiene su fortaleza en el mercado internacional y sigue siendo un pilar importante de la economía agraria del país.

**VF.** En la campaña pasada la falta de recursos hídricos fue un gran hándicap que preocupó mucho al sector. Este año la DANA ha azotado a nuestro país, ¿qué perspectivas hay para esta campaña respecto al agua?

**CC.** Efectivamente así fue. Por el contrario, ya estamos en noviembre y en nuestras zonas productoras de Sevilla han caído más de 400 l/m<sup>2</sup>. Esperemos que la tónica sea de seguir lloviendo sin daños y podamos tener los embalses de las cuencas bien llenos.

**VF.** ¿Cree que la incidencia de plagas como el trips sudafricano puede ser un problema para esta campaña?

**CC.** La incidencia del trips sudafricano (*Scirtothrips aurantii*) en España representa efectivamente un problema significativo para la campaña agrícola actual,



Carrascosa explica que los viveros están investigando cómo reducir el consumo de agua con sistemas de riego más eficientes. / VS

especialmente en la Comunidad Valenciana. La plaga está causando daños considerables en varios cultivos importantes: Así, por ejemplo, ha provocado daños en casi el 50% de la cosecha de granada en la Comunidad Valenciana, con pérdidas directas estimadas en decenas de millones de euros.

Esto afecta a unas 30.000 toneladas de producción, principalmente en la provincia de Alicante.

La plaga está causando daños significativos en cultivos de cítricos con consecuencias económicas importantes. Los frutos afectados por el trips pierden su valor comercial y solo son aptos para procesado. Su control conlleva un aumento de costes: Los agricultores se ven obligados a realizar más tratamientos fitosanitarios para combatir la plaga, incrementando los costes de producción.

Durante esta campaña, las condiciones climáticas favorables han favorecido el desarrollo y dispersión del trips.

Actualmente no existen productos eficaces autorizados para combatir esta plaga en algunos cultivos.

Se han solicitado ayudas directas para los agricultores afectados, así como autorización excepcional de materias activas eficaces para el control y erradicación de la plaga. Distribución gratuita de trampas adhesivas cromotrópicas amarillas para detectar la presencia del trips. Y mayor investigación para en-

contrar depredadores naturales y métodos de control.

En conclusión, el trips sudafricano representa una amenaza seria para la campaña agrícola actual en España, especialmente en la Comunidad Valenciana. Su impacto se refleja en pérdidas económicas significativas, aumento de costes de producción y reducción de la calidad de los cultivos afectados. La situación requiere medidas urgentes y coordinadas para mitigar sus efectos y prevenir su propagación.

**VF.** Siguiendo con las plagas, ¿en qué medida los patrones contrarrestan su incidencia en los cítricos? ¿Ha habido alguna novedad en investigación recientemente?

**CC.** Los portainjertos juegan un papel importante en contrarrestar la incidencia de plagas en los cítricos, aunque la investigación reciente se ha centrado más en otros aspectos como la eficiencia productiva y la resistencia a enfermedades. Sin embargo, podemos destacar algunos puntos relevantes:

Los portainjertos pueden influir indirectamente en la susceptibilidad a plagas al afectar el vigor y la estructura de la planta.

Se ha observado que la incidencia del Huanglongbing (HLB) varía según el portainjerto utilizado: Los portainjertos más vigorosos tienden a tener mayor incidencia de HLB (27%) en comparación con los portainjertos enanos (14%).

Esto se debe a que los portainjertos vigorosos inducen más brotes, que son el alimento preferido del *psílido* vector del HLB.

Los portainjertos que producen árboles más pequeños pueden facilitar el control de plagas. Plantas más compactas son más fáciles de cubrir completamente durante las fumigaciones.

El volumen de solución de pulverización necesario es menor en árboles más pequeños.

Actualmente se buscan portainjertos con mayor tolerancia a enfermedades como el virus de la tristeza de los cítricos (CTV) o HLB, portainjertos que controlan eficientemente el vigor del árbol, lo que podría tener implicaciones en el manejo de plagas; adaptación a condiciones adversas con mejor tolerancia a la sequía y suelos calcáreos.

**VF.** El año pasado se comentó que el patrón Forner Alcaide nº5 se posicionaba fuerte mientras que el *citrus macrophylla* relegaba puestos. ¿Continúa esta tendencia este año? ¿A qué es debido?

**CC.** El Forner Alcaide nº5 (FA-5) ha ganado popularidad en los últimos años debido a sus características favorables.

Las razones de estas tendencias son las ventajas del Forner Alcaide nº5:

-Adaptabilidad: Mejor tolerancia a suelos calcáreos y condiciones de sequía.

-Productividad: Induce una buena producción y calidad de fruta.

-Resistencia: Mayor tolerancia a enfermedades como la tristeza

de los cítricos. Es importante señalar que la elección del patrón depende de múltiples factores, incluyendo la variedad injertada, las condiciones del suelo, el clima local y las prácticas de manejo. Por lo tanto, aunque existan tendencias generales, las decisiones se toman caso por caso.

**VF.** La competencia de países terceros también es una gran preocupación para el sector citrícola, ¿cómo se está afrontando dicha competencia?

**CC.** El sector citrícola español está experimentando una pérdida de cuota en el mercado europeo, su principal destino de exportación:

Países como Sudáfrica, Egipto y Turquía han aumentado significativamente su presencia en el mercado europeo.

Para hacer frente a esta creciente competencia, el sector español está adoptando diversas estrategias: Se está apostando por una producción de mayor calidad, con productos premium y ecológicos.

El sector está buscando alternativas a los mercados europeos tradicionales, que muestran signos de “agotamiento”.

El sector reclama que las importaciones de países terceros se sometan a los mismos requisitos de producción, trazabilidad, medioambientales y sociales que las producciones comunitarias.

Se critica la política comercial de la UE por facilitar las importaciones de países competidores, generando un desequilibrio en el mercado.

El sector citrícola español se enfrenta a una competencia creciente que está erosionando su posición dominante en el mercado europeo. Para mantener su competitividad, está apostando por la calidad, buscando nuevos mercados y reclamando condiciones equitativas de competencia. Sin embargo, el desafío sigue siendo significativo y requerirá esfuerzos continuos de adaptación y mejora por parte del sector.

**VF.** ¿Cuáles son las líneas de investigación recientes que se están llevando a cabo en el sector de los viveros?

**CC.** A través de nuestra sociedad AVASA, disponemos de convenios de investigación en varios ámbitos. Los investigadores están trabajando en el desarrollo de nuevas variedades de cítricos con características mejoradas:

-Mayor resistencia a enfermedades y plagas.

-Mejor adaptación a diferentes condiciones climáticas.

-Cualidades organolépticas superiores (sabor, aroma, color).

-Mayor productividad y vida útil postcosecha.

Se están explorando técnicas avanzadas como CRISPR para modificar genes específicos y obtener rasgos deseados de manera más precisa y eficiente.

Los viveros están investigando formas de reducir el consumo de agua mediante sistemas de riego más eficientes.

Disminuir el uso de agroquímicos a través de métodos de control biológico e implementar prácticas de cultivo más respetuosas con el medio ambiente.

Estas líneas de investigación buscan mejorar la eficiencia, sostenibilidad y calidad de la producción de plantas de cítricos en viveros, respondiendo a los desafíos actuales del sector y anticipándose a las necesidades futuras.

► DR. RAFA TORREGROSA (\*)

Si bien la utilización de recubrimientos, comúnmente denominados ‘ceras’, se remonta a los años 30 del pasado siglo, ha sido a lo largo de los últimos diez años cuando han aparecido en el mercado los denominados “plant-based coatings”, en principio formulados a base de sustancias de origen vegetal. En Citrosol se inició, a mediados de la pasada década, el desarrollo de recubrimientos vegetales a partir de la cera extraída de las hojas del árbol de la carnauba (*Copernicia prunifera*). Recubrimientos que tienen certificación ecológica, y certificación vegana. Más recientemente, se han desarrollado unos recubrimientos, sin goma laca, a base de cera de carnauba y cera de polietileno oxidado; con certificación vegana. Estos recubrimientos son las familias PlantSeal® y Sunseal® Vegan.

Hace unos años la principal característica que se valoraba en un recubrimiento era el brillo que otorgaba al fruto. En los últimos años, la tendencia del mercado ha ido encaminada a obtener brillo y apariencias más naturales. largo de la cadena de suministro se producen pérdidas de peso, ablandamientos, manchados de piel y aparecen síntomas de envejecimiento que originan pérdidas económicas no sólo a los operadores sino también a los mismos retailers ya que la incidencia de estos problemas se incrementa al pasar los frutos a las temperaturas ambientales de los lineales. Los recubrimientos PlantSeal® otorgan un control de la pérdida de peso cercano al 50%, respecto a los frutos sin tratar y proporcionan un ex-

celente control del daño por frío (Figura 1). Con el recubrimiento PlantSeal® se puede prescindir del uso del tiabendazol para el control del daño por frío ya que, con Plantseal®, se logran controles de daño por frío similares, pero sin la necesidad de tener que incorporar una materia activa más a la fruta. Por otro lado, el recubrimiento Sunseal® Vegan proporciona un ahorro del 25%, en términos de peso, respecto a una cera convencional de polietileno y goma laca (3,8% de pérdida de peso con Sunseal® Vegan frente a un 5,1% con el convencional) (Figura 2).

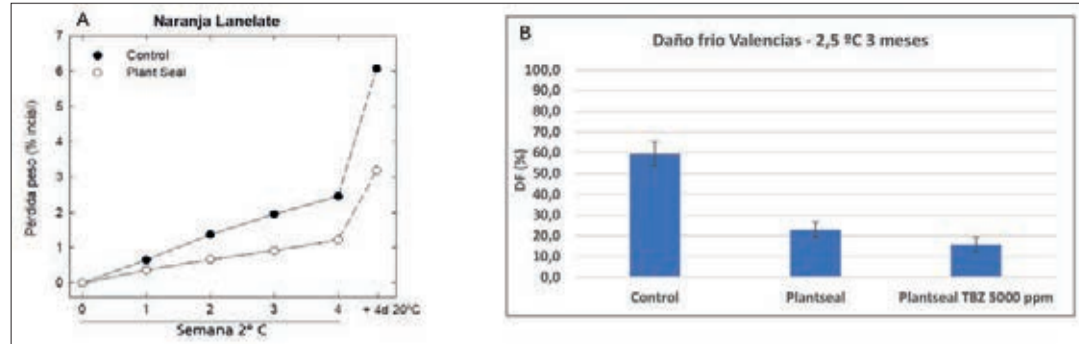


Figura 1. A) Pérdida de peso en naranjas cv. Lanelate a lo largo de 4 semanas de almacenamiento frigorífico a 2°C y posterior simulación de vida comercial de 4 días a 20°C. Las naranjas fueron recubiertas con PlantSeal® o únicamente lavadas (Zacarias, 2023). B) Índice del daño por frío de naranjas cv. Valencia después de 90 días de almacenamiento a 2,5 °C y 5 días a 20 °C; en frutos con diferentes tratamientos y en frutos sin tratamiento (control).

## Recubrimientos ecológicos y veganos para el tratamiento de cítricos

En recubrimientos, la tendencia es obtener brillo y apariencias más naturales



Figura 2. Simulación de pesos a la llegada a destino, y posterior periodo de vida comercial a 20° C, de un contenedor de naranja cv. Lanelate recubierta con cera convencional de polietileno oxidado y goma laca, con el recubrimiento Sunseal Vegan®.

celente control del daño por frío (Figura 1). Con el recubrimiento PlantSeal® se puede prescindir del uso del tiabendazol para el control del daño por frío ya que, con Plantseal®, se logran controles de daño por frío similares, pero sin la necesidad de tener que incorporar una materia activa más a la fruta.

Por otro lado, el recubrimiento Sunseal® Vegan proporciona un ahorro del 25%, en términos de peso, respecto a una cera convencional de polietileno y goma laca (3,8% de pérdida de peso con Sunseal® Vegan frente a un 5,1% con el convencional) (Figura 2).

Además de las propiedades anteriormente descritas, Citrosol ha trabajado con Jaguar Fresh Company para sustituir los films plásticos, empleados para evitar la deshidratación y pérdida de peso en la exportación de pomelos chinos (Citrus máxima) desde China a Europa, por el recubrimiento PlantSeal®. Gracias al uso de PlantSeal®, se consigue evitar la deshidratación ahorrando 4.000 kilos de plástico por cada 100 contenedores de este fruto.

En conclusión, Citrosol va un paso más allá en la funcionalización de los recubrimientos, alargando la vida útil de la fruta a la que se aplican y disminuyendo el desperdicio alimentario y el uso de fungicidas para el control del daño por frío. Además, con nuestros recubrimientos conseguimos disminuir el uso de plásticos en la industria alimentaria.

(\*) Manager Productos y Procesos en Citrosol

# Saftaexport

## FRUITS & VEGETABLES

iii Llegamos directamente a los mercados iii

Avda. de Francia, 87 - Entlo.  
12540 Villarreal (España)  
Tel.: +34 964 50 63 70  
info@safta.org

www.saftaexport.com

JORDI SANCHO / Gerente de Viveros Alcaplant

# “Planeamos que el 100% de nuestras plantas sean producidas en maceta y cubiertas con plástico o malla”

“Garantizar una mayor calidad y ofrecer productos que puedan ser enviados a cualquier parte de Europa en cualquier época del año, con las máximas garantías sanitarias”. Este es el objetivo de Viveros Alcaplant, una empresa especializada en la producción de plantas de cítricos. Su gerente, Jordi Sancho, hace un repaso de las variedades y patrones más demandados, sus características y hacia dónde van dirigidos los esfuerzos de los viveristas.

► JULIA LUZ. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** No podemos comenzar esta entrevista sin preguntar si han sufrido daños en sus instalaciones o producción a causa de la reciente DANA, que ha afectado intensamente a la Comunidad Valenciana y se desplazó también hacia el norte.

**Jordi Sancho.** Afortunadamente, no hemos sufrido daños considerables en nuestras instalaciones debidos a la DANA, sólo fincas encharcadas por la acumulación de agua. Pero desde aquí, aprovechamos para trasladar nuestra solidaridad a todos los damnificados por esta catástrofe en Valencia.

**VF.** Centrándonos ya en el mundo cítrico, ¿qué tendencias han observado recientemente? ¿Cuáles son las variedades que están experimentando una mayor demanda por parte de los agricultores?

**JS.** Como viveristas observamos que cada vez más interés por las variedades protegidas, pero las variedades tradicionales siguen siendo las más demandadas. Clemenules, Navelina y Lanelate son las más pedidas por nuestros clientes y, también, las que ocupan más superficie de cultivo.

**VF.** ¿Nos podrían hablar también sobre los patrones más solicitados en este momento? ¿Cuáles son las características



Actualmente aún no existen patrones resistentes a las plagas, si bien casi todos presentan resistencia al virus de la tristeza. / VIVEROS ALCAPLANT

“Cada vez hay más interés por las variedades protegidas, pero las variedades tradicionales continúan siendo las más demandadas”

que buscan los citricultores en estos patrones?

**JS.** El patrón con mayor demanda es el Forner Alcaide N° 5. Nuestra producción se distribuye de manera equilibrada entre plantas injertadas sobre Carrizo, Macrophylla y Forner Alcaide N° 5, seguidos por los patrones C-35 y Citrumelo. Los patrones con menor producción son Cleopatra, Volkameriana y Naranja Amargo.

Las principales características que se buscan en un patrón son vigorosidad, alta productividad y adaptación a las con-

diciones específicas del suelo, agua y clima de la parcela donde será plantado. Además, es fundamental que la variedad seleccionada se comporte adecuadamente con el patrón elegido para asegurar un desarrollo óptimo.

**VF.** ¿Qué papel juegan los patrones en la resistencia a las plagas y enfermedades? ¿Hay algún avance en el desarrollo de patrones más tolerantes a amenazas como el HLB?

**JS.** Actualmente, no existen patrones resistentes a plagas, si bien la mayoría presentan



Jordi Sancho explica cuáles son las principales características que demandan los clientes en variedades y patrones. / VIVEROS ALCAPLANT

tolerancia al virus de la tristeza (CTV). En cuanto al HLB, los países más afectados por esta enfermedad están destinando importantes recursos a la investigación para desarrollar patrones que puedan resistirla. Sin embargo, aún no se ha encontrado una solución definitiva a este problema.

**VF.** En cuanto a innovaciones, ¿hacia dónde van dirigidos los esfuerzos? ¿Es posible introducir alguna variedad o patrón adaptado a las condiciones cambiantes del clima y a la aparición de nuevas plagas?

**JS.** A día de hoy, las variedades y patrones no se evalúan específicamente en función de su resistencia a condiciones climáticas extremas o nuevas plagas. Las características que se siguen evaluando son principalmente la productividad y la estética de las plantas. No obstante, se está investigando sobre patrones que puedan resistir fenómenos climáticos extremos, como las altas temperaturas y los periodos de sequía. Aunque, por el momento, no se ha encontrado una solución destacable en este sentido.

**VF.** Desde su experiencia, ¿qué mercados emergentes están influyendo en el sector de los viveros? ¿Hay alguna variedad o patrón específico que esté atrayendo el interés en estos nuevos mercados?

**JS.** En el sector de los viveros, algunos mercados emergentes como Francia, Grecia e Italia

están ganando relevancia. Estos países, en muchos casos, no están pudiendo ofrecer a sus clientes nuevas variedades y patrones adecuados, lo que ha creado una oportunidad para proveedores externos. Como miembros de AVASA, tenemos acceso a una amplia gama de variedades y patrones de todo el mundo.

En estos mercados, el patrón más solicitado es el Forner Alcaide N° 5, seguido por el citrumelo y el C-35. En cuanto a las variedades, las más demandadas son las protegidas, como Valley Gold, Sando, US Early Pride, Andes 1, Chislett, Powell y Mandanova. Las variedades tradicionales más solicitadas incluyen Clemenules, Oronules, Navelina y Fukumoto.

**VF.** Finalmente, ¿cuáles son los objetivos de Viveros Alcaplant para los próximos años en el ámbito de los cítricos?

**JS.** Nuestro objetivo es continuar ofreciendo a nuestros clientes una amplia gama de variedades y patrones, para poder satisfacer sus decisiones y necesidades específicas. En los próximos años, planeamos que el 100% de nuestras plantas sean producidas en maceta y cubiertas con plástico o malla, lo que nos permitirá garantizar una mayor calidad y ofrecer productos que puedan ser enviados a cualquier parte de Europa en cualquier época del año, con las máximas garantías sanitarias.

## Navelina, Clemenules y Oronules, las variedades más buscadas en octubre

La plataforma Naranjasyfrutas.com confirma que un mes más los comercios buscan cosechas de Navelinas en el inicio de campaña

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Como ya se observó en septiembre, la variedad de naranja Navelina fue la variedad más buscada también en octubre en la plataforma Naranjasyfrutas.com, referente en España en el anuncio online de cosechas, otras dos va-

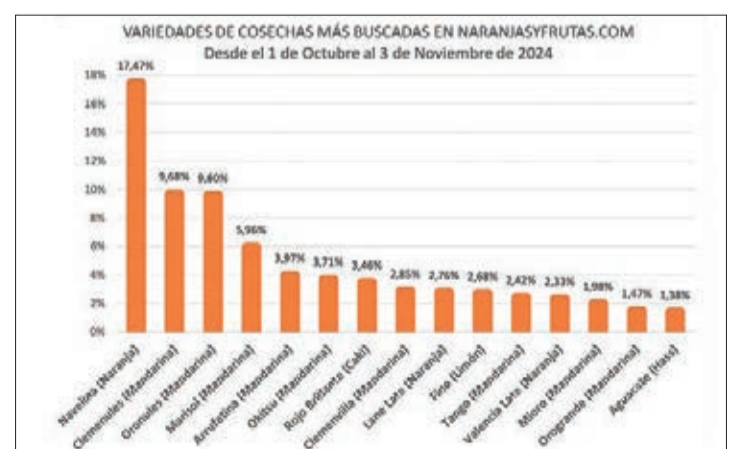
riedades que destacan en el mes de octubre han sido de mandarinas, en concreto Clemenules y Oronules. Casi cuatro de cada diez búsquedas del mes han sido de estas tres variedades.

El objetivo de esta información ofrecida por Naranjasy-

frutas.com es compartir con el sector las tendencias de búsquedas de las diferentes variedades durante la campaña.

En la página están publicadas de forma gratuita miles de cosechas de agricultores y cada vez son más los comercios que buscan cosechas disponibles para poder contactar y comprar, “ya que creemos desde Naranjasyfrutas.com que estos datos que muestran las tendencias de las variedades más buscadas por los comercios pueden ser de interés para el sector”, comenta Juan José Bas, gerente de la plataforma

“Cabe destacar que ya se están empezando a enviar los listados por variedades junto con los datos de contacto de los productores de variedades como, Hernandina, Nadorcott, Tango, Navel Lane Late, Sanguinelli, Tarroco Rosso, entre otras. Estos listados están siendo enviados gratuitamente a los comercios



La Navelina vuelve a liderar las búsquedas de octubre. / NARANJASYFRUTAS.COM

registrados que han seleccionado las variedades en las que están interesados”, según informa Bas.

Desde esta temporada existe un nuevo servicio en Naranjasyfrutas.com denominado “Comercio Profesional” que está pensado para los profesionales

que compran cosechas y necesitan poder buscar cosechas de forma ilimitada y recibir todas las semanas listados de las últimas cosechas publicadas. Este servicio se puede contratar directamente desde la web o contactando vía email con info@naranjasyfrutas.com

# Koppert trabaja en protocolos de control biológico contra Scirtothrips y Cotonet en cítricos

El departamento de I+D+i ya evalúa la eficacia de varios enemigos naturales capaces de frenar estas nuevas plagas invasoras

## ► KOPPERT.

Desarrollar nuevos protocolos para lograr un control biológico eficaz de nuevas plagas invasoras de los cítricos, como los trips del género *Scirtothrips* y el cotonet (*Delotococcus aberiae*) es el objetivo prioritario del departamento de I+D de Koppert. La aparición de plagas exóticas a consecuencia del cambio climático y del comercio global es cada vez más frecuente y esto se ve agravado por la actual escasez de plaguicidas químicos autorizados y disponibles en el mercado. La mejor herramienta para luchar contra estas plagas invasoras es la investigación continua, gracias a la cual es posible identificar los enemigos naturales más eficaces en cada caso y desarrollar los métodos masivos de cría que permitan la comercialización en condiciones seguras y con el máximo nivel de calidad.

En el caso del control biológico del *Scirtothrips* en cítricos, Koppert ya ha conseguido dar un importante paso con la reciente puesta a punto de un protocolo



Koppert ya ha puesto en marcha el desarrollo de nuevos protocolos de control biológico en cítricos. / KOPPERT

**Koppert ha conseguido una producción propia a escala precomercial de *Anagyrus aberiae*, el depredador natural de *Delotococcus aberiae***

de control biológico de esta plaga en los cultivos de fresa, donde el *Scirtothrips* se ha convertido en una plaga clave debido a los importantes daños que provocan tanto en la planta como en el fru-

to. La innovadora estrategia de Koppert se basa en la combinación de dos enemigos naturales. Por un lado, el ácaro depredador *Amblyseius swirskii*, que se aplica en el formato exclusivo de so-

bre aluminizado Swirski Ulti-Mite. En segundo lugar, el chinche depredador *Orius laevigatus*, que se utiliza en el formato comercial Thripor-L.

La investigación desarrollada por Koppert en fresa ha permitido conocer a fondo a la plaga del *Scirtothrips* e identificar cuáles son sus puntos débiles. Con los conocimientos adquiridos, Koppert ya ha puesto en marcha el desarrollo de nuevos protocolos de control biológico en cítricos, pero también en otros cultivos como uva de mesa, frutales y hortalizas.

## ■ COTONET

A escala precomercial, Koppert ha conseguido una producción propia de *Anagyrus aberiae*, el depredador natural de *Delotococcus aberiae*, popularmente conocido como "cotonet de les Valls" o "cotonet de Sudáfrica". Esta primera producción ha sido posible gracias a la autorización del Ministerio de Agricultura para la producción masiva de la avispa parásita *Anagyrus abe-*

riae. Tras recibir la autorización oficial, Koppert puso en marcha los ensayos técnicos oportunos para desarrollar un método de producción capaz de asegurar la calidad y disponibilidad de este enemigo natural en el que todo el sector español de cítricos ha depositado su confianza con el objetivo de mantener a raya la plaga del "cotonet de Sudáfrica" mediante técnicas de control biológico que no dejan residuos en el fruto ni necesitan plazo de seguridad.

Koppert tiene el firme propósito de comercializar a gran escala *Anagyrus aberiae* para ofrecer al sector cítrico una herramienta altamente eficaz e inocua para el medioambiente, en sustitución de los pesticidas químicos cuyo uso se han prohibido en toda la Unión Europea debido a su alta toxicidad. El caso más conocido es el de la prohibición del metil-clorpirifos.

"Está claro que la solución al cotonet vendrá del control biológico. La experiencia nos está demostrando que no es posible recurrir a soluciones químicas, ni siquiera de forma excepcional, ya que van en contra de las demandas del mercado y se pondría en juego la reputación de un sector netamente exportador como el cítrico", explica Juan Miguel Rodríguez, director Comercial de Koppert España, quien asegura que "el control biológico en cítricos es una realidad consolidada y en expansión, ya que el uso de enemigos naturales combate a las plagas sin dañar el medioambiente y sin provocar resistencias".

**PAMPOLS**  
PACKAGING INTEGRAL

El mejor  
packaging  
para sus  
cítricos

900 401 777

www.pampols.es



GONZALO MARÍN / Chief Product Officer de Hispatec Agrointeligencia

# “Todos los sistemas de Hispatec están orientados a aumentar la rentabilidad y sostenibilidad”

La inteligencia artificial ha llegado para quedarse. Desde Hispatec Agrointeligencia, su Chief Product Officer, Gonzalo Marín, explica que su asistente profesional, Margaret, “es un pilar para que el sector cítrico mejore su operativa con las últimas tecnologías disponibles”. La IA con la que trabaja Hispatec consigue que se dediquen menos recursos y obtener mayores productividades. Margaret facilita al máximo el uso de herramientas digitales y reduce al mínimo el tiempo dedicado a esa gestión.

► ALBA CAMPOS. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** Margaret Professional Assistant de Hispatec Agrointeligencia es la primera de las seis herramientas de IA incorporadas en sus sistemas, ¿en qué medida puede ayudar en la producción de cítricos?

**Gonzalo Marín.** Todos los sistemas de Hispatec están orientados a que la producción de cítricos sea más rentable y sostenible, que se dediquen menos recursos y obtener mayores productividades. Así lo perciben nuestros clientes con sus operaciones tanto en España como en otros países de América Latina o África.

Margaret Professional Assistant consigue dos objetivos básicos para cualquier operativa en campo: facilitar al máximo el uso de herramientas digitales avanzadas como Efemis y reducir al mínimo el tiempo dedicado a esa gestión. Si cada técnico dedicaba dos minutos a introducir una orden de trabajo para una finca, con Margaret PA lo hace en treinta segundos para todas las fincas que cumplan las condiciones que le planteo con un lenguaje natural en lugar de moverse por los menús y opciones del sistema.

**VF.** ¿Cómo nació Margaret? ¿Por qué se decidió apostar por este sistema?

**GM.** Margaret nació de la experiencia generando valor a nuestros clientes con la ingente cantidad de datos que generaban sus operaciones sumados a las fuentes externas de informa-



Marín explica que Margaret Professional Assistant rompe las barreras tecnológicas que los usuarios puedan tener. / HA

ción como las meteorológicas, las de mercado o las de dispositivos IoT como sensores. Cuando creamos Margaret en 2021 pusimos en manos de nuestros clientes una plataforma en la que conseguir extraer todo el valor a sus datos. Actualmente, esa misma plataforma nos permite poner a su disposición todas las posibilidades que brinda la Inteligencia Artificial Generativa. Ahora las empresas y cooperativas que son clientes nuestras se benefician de la sinergia de una gestión avanzada de decenas de fuentes de datos y los modelos de lenguaje natural que vemos desarrollarse día a día. Margaret es un pilar para que el sector cítrico mejore su operativa con las últimas tecnologías disponibles.

jore su operativa con las últimas tecnologías disponibles.

**VF.** ¿Margaret ha llegado a su punto máximo? ¿Tiene intención Hispatec de seguir perfeccionando el sistema de IA?

**GM.** Margaret, al ser una plataforma sobre la que se pueden construir múltiples herramientas complementarias tiene una capacidad de expansión y evolución casi infinita. Cuando hace dos años despegaron la inteligencia artificial generativa y los modelos extensos de lenguaje (LLM en inglés) encontraron en Margaret su acomodo perfecto para la agricultura, pudiendo utilizar allí una gran cantidad de datos perfectamente organi-

zados. Vamos a seguir evolucionando nuestra plataforma para brindar a nuestros clientes una herramienta que va a ser clave en sus operaciones y decisiones desde ya mismo.

**VF.** ¿Cuáles son las otras soluciones de Hispatec en materia de inteligencia artificial?

**GM.** En esta edición de Fruit Attraction hemos presentado Margaret Professional Assistant, pero también dimos a conocer cinco herramientas de inteligencia artificial avanzadas que lanzaremos muy pronto. Estas herramientas facilitarán mucho el trabajo a los usuarios de nuestros sistemas en cuestiones como la creación de albaranes

o pedidos desde archivos como PDFs o fotografías, la firma de documentos, la predicción del clima o el acceso a la información proveniente de dispositivos IoT o índices radiométricos.

**VF.** ¿En qué medida considera que la reinención del campo en materia tecnológica es necesaria?

**GM.** Sinceramente, no creo que la producción agrícola en nuestros países necesite una reinención total. Gran parte de las empresas y cooperativas productoras disponen ya de algún sistema de apoyo digital para sus operaciones. En lo que sí debemos avanzar es en conseguir herramientas que cubran toda la operativa (desde el campo hasta el mercado) de una manera integrada, sin islas desconectadas entre ellas o, peor aún, desconectadas del control de costes y el análisis de la productividad. Esa es la auténtica revolución pendiente pero las organizaciones productoras saben que pueden contar con Hispatec como su aliado tecnológico para ello.

**VF.** ¿Qué les diría a los cítricultores para que apuesten por Margaret Professional Assistant?

**GM.** En primer lugar, les diría que comiencen utilizando sistemas que les permitan conocer en tiempo real el coste de cada kilo producido en cada parcela, de cada variedad y año de plantación, como Efemis y ERPagro. Esa será la clave para ser mucho más eficientes, rentables y sostenibles. Una vez conseguido ese paso tan importante, Margaret Professional Assistant romperá las barreras tecnológicas que los usuarios puedan tener y reducirá en gran manera el tiempo que dedican a planificar sus tareas o a obtener información en el sistema.

**VF.** Muchos clientes de Hispatec son de Valencia, ¿de qué manera ha afectado a la empresa la DANA?

**GM.** Lamentablemente, varios de nuestros clientes están ubicados en las comarcas afectadas por la DANA y han sufrido daños de diversa importancia. Desde el primer momento hemos contactado con ellos y vamos a trabajar para que puedan restablecer su actividad lo antes posible, saben que cuentan con nosotros. Por suerte ni nuestros empleados ni nuestra operativa ha sido afectada por esta catástrofe.

## Fully: la alianza de expertos para una fruta fresca, sana y segura

► JAUME SANTONJA (\*)

En un momento clave para el sector cítrico, y al inicio de la campaña en el hemisferio norte, Decco reafirma su compromiso con la transferencia tecnológica, la innovación y la sostenibilidad a través del proyecto colaborativo Fully. Este proyecto, iniciado en 2021, se centra en reducir el desperdicio alimentario y mejorar la calidad de los cítricos que llegan a los consumidores mediante un recubrimiento comestible a base de aditivos alimentarios. Fully es incoloro e inodoro, diseñado específicamente para prolongar la vida útil de los cítricos, preservando su apariencia fresca y natural y retrasando la senescencia de la piel para limitar la aparición de manchas y arrugas.

Fully permite, además, un desverdizado homogéneo y puede combinarse con otros productos postcosecha de Decco como DeccoSan (cicatrizante), Decco Plus (antimicrobiano) y fungicidas, contribuyendo a la reducción del desperdicio alimentario. Gracias a la colaboración con la UPV, los resultados han sido validados mediante pruebas de cata y análisis de parámetros fisicoquímicos y organolépticos, aspectos clave en la optimización del producto. Además, los ensayos realizados han demostrado que, en limones, Fully permite más de 12 días de retardo en el cambio de color de amarillo pálido/verde a amarillo canario y hasta un 29% menos la aparición de manchas de envejecimiento.

Hasta ahora, más de 100 millones de kilos de fruta han sido comercializados con Fully, que permite asegurar la frescura, calidad y promoviendo prácticas más sostenibles en la industria.

La presentación de Fully ha captado la atención de muchos profesionales, destacando la importancia de la innovación y la colaboración en la búsqueda de soluciones que beneficien a todos los eslabones de la cadena de valor. Con Fully, Decco continúa su camino hacia un futuro más sostenible, promoviendo que cada fruta que llega al consumidor sea fresca, sana y llena de sabor.

(\*) Decco Portfolio Manager: Fungicidas, Coatings and Ethylene Blockers





# Pampols, un referente en las últimas tendencias de packaging a medida

El director de Pampols Packaging Integral, Francesc Pàmols, habla de diferentes aspectos relacionados con los envases y embalajes hortofrutícolas

► ÓSCAR ORTEGA. BARCELONA.

Francesc Pàmols, director de Pampols Packaging Integral, destaca la importancia de que “cada envase esté diseñado en función de las características específicas de fruta, lo que permite optimizar tanto la preservación del producto como las preferencias del cliente” y manifiesta que “en cítricos, como en cualquier alimento a envasar, es fundamental ser flexible y adaptarse a las demandas del cliente. El sector hortofrutícola es muy exigente por eso nos enfocamos en encontrar soluciones de embalaje y almacenamiento más sostenibles que minimicen la huella de CO<sub>2</sub>”.

## ■ MÁS DE 40 AÑOS DE TRAYECTORIA

Con una trayectoria de más de 40 años en el sector de envases y embalajes para fruta y verduras, esta empresa ha adquirido un profundo conocimiento de las necesidades de los operadores hortofrutícolas. Contando con esta trayectoria, el director



Bandeja con solapas cerrada con Elephant, el equipo más veloz del mercado. / PAMPOLS

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

de Pampols resalta que “en términos generales, los consumidores buscan envases que sean más sostenibles, asequibles y, por supuesto, de alta calidad” y argumenta que “en cuanto en-

vases y embalajes, la demanda varía según la fruta y según las necesidades de almacenamiento, transporte y presentación de cada alimento”.

En este sentido, relata Francesc Pàmols que “clientes que antes utilizaban cestas de PET, ahora optan por cestas rPET, por envases plásticos de menor gramaje o por cestas kraft, soluciones que permiten eludir o minimizar el impacto del impuesto al plástico en el precio del envase”. En definitiva, los clientes buscan “envases que sean atractivos, económicos, biodegradables y que favorezcan la preservación del producto envasado”.

## ■ CERTIFICADOS DE CALIDAD

En los últimos años los envases alimentarios están sujetos a normativas cada vez más estrictas; por este motivo Pampols prioriza disponer de certificados que avalen su forma de trabajar y así, poder ofrecer un valor añadido a los clientes. De hecho, este es uno de sus factores dife-



Envases de cartón, muy versátiles y personalizables 100% / PAMPOLS

“Hay una tendencia creciente por soluciones de embalaje y almacenamiento más sostenibles”

renciales y aunque, como expresa Francesc Pàmols, “disponer de estos certificados conlleva mucho esfuerzo, es una garantía hacia nuestros clientes, un aval de nuestra forma de trabajar siguiendo unos protocolos de calidad muy exigentes que nos obliga a seguir mejorando día a día”. Este 2024, la compañía ha obtenido la BRC Packaging Materials, que garantiza la seguridad alimentaria de los envases de cartón que fabrica. Este sello se suma a los que ya tenía la firma: la BRC Storage & Distribution, las ISOS 9001 y 14001, IFS Logistics y FSC Cadena de Custodia.

## ■ AUTOMATIZACIÓN

Otro de los puntos clave para optimizar costes y recursos es ofrecer soluciones para automatizar los procesos de envasado y embalaje de los alimentos hortofrutícolas. Francesc Pàmols describe que “la automatización

es una herramienta que permite ser más eficiente, reducir costes, aumentar la calidad y mejorar la presentación de los productos” y añade que “un aspecto positivo es que se puede implantar por fases, instalando diferentes módulos a la maquinaria de forma progresiva. De hecho, es la opción que escogen la mayoría de empresas según sus necesidades”.

## ■ SITUACIÓN ACTUAL

“A pesar de la reciente DANA, que ha provocado una situación crítica en algunas de las principales zonas productoras de cítricos de la Comunidad Valenciana, confiamos en que se puedan recuperar unos niveles mínimos aceptables a medida que se restablezca la normalidad en la zona”. Pàmols señala que “seguimos al lado de todos nuestros clientes que están viviendo esta situación, para abastecerles en este momento tan difícil”.

## Sabor mediterráneo para todos

De naranja y mandarina con sabor natural y real. Fruto de más de 50 años y 2 generaciones de experiencia, conocimiento e innovación con el compromiso del mimo de la fruta y el respeto de la tierra. Y todo, bajo la tutela de un equipo de personas cualificadas y expertas para la satisfacción del cliente, del consumidor.



**Plasencia**

fruta de casa

frutasplasencia.com



50 años

Valencia

Centro de confección

+34 962 600 188

info@frutasplasencia.com

Mercabarna

Venta

+34 933 359 854

barcelona@frutasplasencia.com

Mercamadrid

Venta

+34 917 862 645

madrid@frutasplasencia.com





Clasol cuenta con 4 almacenes, un centro logístico, una flota propia de camiones, 2.500 hectáreas de cultivos y más de 2.500 empleados. / CLASOL

CÉSAR CLARAMONTE / CEO del Grupo Clasol

# “Tenemos buenas expectativas de ventas de mandarinas en la primera parte de campaña”

*Tras completar la integración con San Alfonso, hace apenas unos meses, Grupo Clasol anticipa, si las condiciones meteorológicas son favorables, “un crecimiento en ventas y una campaña exitosa para el agricultor”. César Claramonte explica cuál es la posición de Clasol en el mercado tras este importante movimiento societario en el que se ha visto reforzada la cultura corporativa de una empresa comprometida con la “calidad y sostenibilidad”.*

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** ¿Qué nos puede decir del proceso de integración de San Alfonso en Grupo Clasol? ¿En qué momento están?

**César Claramonte.** Después de completar la integración el pasado 1 de julio, nos encontramos en una fase de adaptación de nuestros sistemas de trabajo, con una fuerte inversión en talento y tecnología. Un ejemplo de ello son las recientes mejoras en nuestro almacén de Betxí (Castellón), ahora equipado con tecnología de vanguardia y metodología “Lean”. Este modelo se replicará en todos los almacenes del grupo para optimizar nuestras operaciones.

Actualmente, contamos ya con 4 almacenes, un centro logístico, una flota propia de camiones, 2.500 hectáreas de cultivos, más de 2.500 empleados y una previsión de 240 millones de facturación para el ejercicio 24/25, sumando los 140 millones de Clasol y el restante de las demás participaciones del grupo.

**VF.** ¿Qué sinergias han sido las más relevantes en este proceso? ¿Se alinean con los objetivos que se habían propuesto al iniciar este reto que también implica un gran cambio organizacional?

**CC.** La integración ha permitido desarrollar economías de alcance, facilitando la diversificación de nuestra producción y aprovechando sinergias comerciales para reducir costes. Al ofrecer una gama más amplia de productos con los mismos recursos, hemos beneficiado a toda la cadena de suministro, especialmente a los pequeños productores de la cooperativa, quienes ahora tienen mejor acceso al mercado internacional. Esto fortalece su posición en la industria, protege sus derechos y fomenta prácticas sostenibles, en línea con nuestros compromi-



Claramonte destaca la importancia del periodo octubre-diciembre para Clasol, periodo de recolección de Clemenules. / CLASOL

tos y los objetivos de desarrollo a largo plazo.

En el ámbito organizativo, hemos implementado un nuevo organigrama y creado diversos comités de trabajo que se reúnen periódicamente. Esta estructura ha clarificado roles y responsabilidades, mejorado la eficiencia en la comunicación interna y optimizado la efectividad en la toma de decisiones, fortaleciendo también nuestra cultura corporativa.

**VF.** ¿Cómo se presenta la oferta de cítricos de Grupo Clasol para esta campaña?

**CC.** En cuanto a mandarinas tenemos buenas expectativas de ventas en la primera parte de campaña, la falta de cosecha con un porcentaje de un 15% menor respecto a un año normal y las buenas sensaciones transmitidas por los clientes al finalizar la campaña pasada hacen que tengamos un inicio de

**“Al ofrecer una gama más amplia de productos con los mismos recursos, hemos beneficiado a toda la cadena de suministro, especialmente a los pequeños productores de la cooperativa, quienes ahora tienen mejor acceso al mercado internacional”**

campaña con fuertes volúmenes de venta y precio correctos para el agricultor.

En el grupo Navel, aunque la calidad es adecuada, el calibre es pequeño; sin embargo, se espera una buena venta en noviembre y diciembre por la escasa competencia externa. La segunda parte de la campaña dependerá de la cosecha de países como Marruecos, Egipto, Turquía e Israel.

Si las condiciones del factor meteorológico (clave en este sector) son favorables, anticipamos un crecimiento en ventas

y una campaña exitosa para el agricultor.

**VF.** ¿En qué variedades son más fuertes?

**CC.** Clemenules es nuestra variedad estrella.

**VF.** ¿Cuál es la parte del calendario cítrico más importante para su empresa?

**CC.** En nuestro caso la parte más importante del calendario cítrico se extiende de octubre a diciembre, coincidiendo con la temporada de recolección de la Clemenules, una de las variedades de mandarina más apreciadas en el mercado eu-

**DANA: “Seguimos comprometidos en asegurar que nuestros cítricos lleguen en las mejores condiciones posibles y en el menor tiempo, haciendo todo lo posible por minimizar el impacto en la cadena de suministro”**

ropeo. Esta variedad, cultivada en nuestros campos del litoral mediterráneo, alcanza su punto óptimo de maduración a inicios de noviembre y mantiene una excelente calidad hasta enero.

Estos meses representan la fase de mayor actividad comercial para nuestra empresa, en la que centramos recursos para cubrir la alta demanda y consolidar nuestra posición en mercados clave.

**VF.** Aunque están lejos de la zona más afectada por la terrible DANA, ¿va a afectar la situación a la actual campaña de Clasol? ¿En qué medida?

**CC.** La DANA ha causado daños significativos en áreas agrícolas vecinas, lo cual podría afectar la disponibilidad de algunos suministros y provocar retrasos logísticos. Las lluvias intensas y los desvíos de ruta necesarios para evitar las zonas más afectadas han causado retrasos en las entregas, lo que ha supuesto un esfuerzo adicional para cumplir con los compromisos adquiridos con nuestros clientes. Además, las condiciones en campo se han visto complicadas, dificultando la recolección de la fruta en algunos momentos.

A pesar de estos obstáculos, seguimos comprometidos en asegurar que nuestros cítricos lleguen en las mejores condiciones posibles y en el menor tiempo, haciendo todo lo posible por minimizar el impacto en la cadena de suministro.

**VF.** Se han implicado realmente con la tragedia y reaccionaron muy rápidamente a la hora de ayudar a los afectados de Valencia...

**CC.** Sí. En primer lugar, protegimos a nuestro equipo siguiendo las normas que se proponían desde las autoridades cuando comunicaron la alerta roja por nuestra zona. Al final, fuimos muy afortunados y estas zonas no se vieron afectadas por el temporal.

También creamos un punto de recogida para reunir la máxima cantidad de productos necesarios y pusimos a disposición dos camiones de nuestra empresa logística para poder transportarlo, además de un gran equipo de personas voluntarias, tanto de Clasol como amigos, familiares, vecinos, etc., que hicieron posible la clasificación, aportación, carga y descarga de los productos.

**VF.** Teniendo en cuenta todo lo ocurrido, agrónomica, comercial y meteorológicamente, ¿qué titular le gustaría que pudiésemos dar al finalizar esta campaña de cítricos?

**CC.** “Grupo Clasol cierra la campaña de cítricos con récord de producción y resultados excepcionales para los agricultores, superando desafíos climáticos y fortaleciendo el compromiso con calidad y sostenibilidad en Europa”.

# Sunriver Citrus gana eficiencia y capacidad de clasificación con las soluciones de TOMRA Food

La clasificadora TOMRA 5S Advanced y el nuevo equilibrador dinámico de carriles permiten a la firma resolver la detección de defectos en su proceso y aumentar el volumen diario de envasado un 10%

## VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Para satisfacer la creciente demanda del sector, Sunriver Citrus, empresa puntera en la producción y exportación de cítricos, ha incrementado significativamente su eficiencia y su capacidad de clasificación. Gracias a la clasificadora TOMRA 5S Advanced y el nuevo equilibrador dinámico de carriles de TOMRA Food también ha logrado reducir sus tiempos de inactividad y la clasificación manual, manteniendo los más altos estándares de calidad. Las soluciones de clasificación de TOMRA permitieron a Sunriver Citrus resolver la detección de defectos en su proceso y aumentar el volumen diario de envasado en un 10%. La excelente calidad de la clasificación se tradujo en mayores beneficios para la empresa y en un mayor reconocimiento de su marca en los mercados internacionales.

Sunriver Citrus es una empresa con sede en Sundays River Valley (Sudáfrica). Produce mandarinas, clementinas, limones, naranjas de las variedades Valencia y navel en sus plantas de Kirkwood, Sunland y Addo. La empresa se enorgullece de cultivar, cosechar y envasar toda su fruta, que vende en los mercados nacional y de exportación, principalmente en Norteamérica, Europa, Asia y el Sur de África.

Desde 1937 goza de una excelente reputación por su calidad y cuenta con el apoyo de socios estratégicos de distribución como Costco Wholesale. Acreditan la calidad de su producto en todo el mundo a través de certificaciones internacionales como el BRCS Global Standard for Food Safety, el cumplimiento social SIZA y la South Africa's Official Perishable Produce Export Certification Agency.

En la actualidad, Sunriver Citrus procesa unas 84.000 toneladas anuales en sus tres plantas de envasado. En los últimos siete años la empresa ha experimentado un rápido crecimiento, tendencia que espera que continúe.

En 2018, empezó a utilizar la primera clasificadora TOMRA 5S Advanced. "Hemos crecido mucho y necesitábamos incorporar equipos que ofrecieran una clasificación uniforme para suministrar un producto perfecto. Creemos que en los próximos años habrá una gran demanda de cítricos, pero en Sunriver queremos ser líderes en el suministro de productos de la mejor calidad", explica Theunis Bester, director de producción de Sunriver Citrus.

La clasificadora TOMRA 5S Advanced impresionó a Theunis Bester por su rendimiento. "Antes de instalar la clasificadora TOMRA teníamos problemas con la clasificación de pequeños defectos, pero esto ya se ha solucionado. Envasamos fruta de la mejor calidad gracias a la



Sunriver Citrus ha instalado tecnología puntera en sus tres plantas de envasado. / TF

buena clasificación que logramos de forma sistemática. Esto ha forjado el prestigio de nuestra marca en los mercados internacionales", indica el director de producción.

Animada por los resultados obtenidos, Sunriver Citrus sustituyó las clasificadoras de las otras dos plantas de envasado por una segunda TOMRA 5S Advanced en 2023 y, en 2024, por una tercera clasificadora equipada además con el nuevo equilibrador dinámico de carriles.

"Creo que TOMRA Food tiene la mejor clasificadora del mundo, y sus técnicos siempre están ahí para ayudarnos. En los dos últi-

mos proyectos ni siquiera pedí presupuesto para otras clasificadoras", afirma Theunis Bester.

Para gran satisfacción del directivo, Sunriver Citrus cuenta hoy con una clasificadora TOMRA 5S Advanced en cada una de sus tres plantas de envasado. "Sin duda, TOMRA ha contribuido al aumento de nuestra eficiencia de clasificación. Las clasificadoras no han tenido problemas mecánicos y han reducido enormemente el tiempo de inactividad y la mano de obra requerida para el proceso de clasificación. Gracias a su alto rendimiento, apenas precisamos clasificación manual. TOMRA

Food ha aumentado nuestros beneficios gracias a la excelencia de la clasificación, que ha logrado incrementar la demanda de nuestra marca Sunriver en todo el mundo", asevera Theunis Bester.

## PRECISIÓN, RENDIMIENTO Y ELEVADA CALIDAD

Masgcor, socio de TOMRA Food en Sudáfrica, asesoró a Sunriver Citrus e instaló las líneas en sus tres plantas de envasado. Cada una de ellas cuenta con una línea de procesamiento y envasado de cítricos de Masgcor, que integra las clasificadoras TOMRA, que constituyen la principal plataforma de clasificación electrónica en la línea de calibrado y envasado", explica Gerhard Verster, director general de Masgcor.

La clasificadora TOMRA 5S Advanced se basa en el excepcional rendimiento de la clasificadora multicarril Compac para ofrecer una precisión inigualable y la manipulación de fruta más delicada del sector. Su software especializado incluye programas para combinar elementos, optimizar el envasado y controlar el rendimiento, lo que proporciona una alta eficiencia en la línea.

"La TOMRA 5S Advanced destaca por su fiabilidad y precisión. Puede manejar grandes volúmenes y ofrece a los consumidores producto de una calidad superior, de forma sistemática", afirma Gerhard Verster.

Y es que la capacidad de las clasificadoras para optimizar el envasado es fundamental para el éxito de Sunriver Citrus en los mercados internacionales. "Nuestro producto goza de la calidad adecuada para los mercados adecuados", explica Theunis Bester.

## ESPIRITU INNOVADOR

Sunriver Citrus se enorgullece de su carácter innovador. Así, por ejemplo, fue la primera empresa de Sudáfrica en utilizar minicargadoras en el proceso de recogida de la fruta. Su visión pionera hizo que equipase su tercera planta de envasado con una TOMRA 5S Advanced con equilibrador dinámico de carriles, el primero que se instala en el país.

"La principal razón para instalarlo fue resolver las limitaciones de espacio en nuestra nueva planta de envasado e incrementar el volumen procesado sin que se produjeran cuellos de botella en la clasificadora. ¿Cómo? Garantizando una distribución uniforme en todos los carriles", afirma Theunis Bester.

El equilibrador dinámico de carriles optimiza el flujo de fruta en la clasificadora y garantiza una distribución equitativa en todos los carriles. Realiza constantemente ajustes automáticos basados en los datos de su interfaz con el software Sizer. "En los distintos carriles tenemos menos de un 5% de diferencia en el llenado de los envases. Esto se traduce en un rendimiento más eficiente y una capacidad de proceso superior", indica Gerhard Verster.

"Esta uniformidad en la distribución del producto en los carriles de las calibradoras nos permite incrementar el volumen procesado. Hoy logramos un 10% más de volumen de envasado por día, y la clasificadora puede funcionar más despacio gracias a la buena distribución en los carriles", concluye Theunis Bester. Estos magníficos resultados han animado a Sunriver Citrus a instalar equilibradores dinámicos de carriles en sus otras plantas de envasado.

**VISION AGRO**

**GREGAL**

VISION AGRO

GREGAL

## Tenemos las cartas que necesitas para ganar la partida

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

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

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

## ¿Hablamos?

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

963 052 308

RAÚL MANZANA / Director Comercial de Manzana Nules

## “La filosofía de nuestra empresa es desarrollar productos que se adapten a las necesidades de cada cultivo”

Desde la empresa Manzana Nules no ha habido que lamentar daños. Raúl Manzana, director Comercial, afirma que es hora de arrimar el hombro con las víctimas y pide a las Administraciones todo el apoyo para quienes lo han perdido todo. La empresa presenta este año novedades en la nueva gama de herramientas para la recolección de aguacate tras el liderazgo mundial en sus tijeras para cítricos. “Es una nueva tijera de recolección, el modelo M25AM, pensada para mejorar la calidad de la recolección, evitando daños innecesarios en la piel de la fruta y facilitando al trabajador el desarrollo de su labor”.

► GONZALO GAYO. NULES.

**Valencia Fruits.** ¿Cómo ha vivido la mayor catástrofe sufrida por las lluvias en la Comunidad Valenciana el pasado 29 de octubre?

**Raúl Manzana.** Cuando empecé a darme cuenta de lo que estaba pasando, no podía creer que esto estuviera pasando en nuestra tierra. Pero sí, es la peor catástrofe que hemos vivido, con una destrucción sin precedentes y lo peor de todo es la cantidad de vidas que se ha llevado. La verdad es que toda esta situación me produce tristeza e impotencia.

Ahora nos toca a los demás arrimar el hombro, para ayudar a todas estas personas a salir de esta situación.

**VF.** ¿En que medida ha afectado a su empresa? ¿Qué pediría a las Administraciones?

**RM.** Por suerte, en nuestra zona tuvimos unas precipitaciones moderadas que no produjeron daño alguno. Una vez esté estabilizada la situación, se tendrán que valorar todos los daños y ver las pérdidas que se han producido.

Las administraciones, tanto la nacional como la autonómica, tienen que estar al lado de las víctimas y poner todos los recursos posibles para ayudarlas a salir de esta situación. También es importante que pongan todos los medios necesarios para reparar las infraestructuras dañadas, ya que muchas están en ejes principales de circulación y, de no solucionarlo rápido, pueden tener un

impacto muy negativo, tanto en la economía, como para el suministro de productos básicos para la población.

**VF.** ¿Qué le diría a los agricultores para salir adelante en estos momentos de sufrimiento?

**RM.** Una vez se termine de ayudar a las víctimas, se tendrá que evaluar las pérdidas producidas en el campo. La verdad que no pinta nada bien y serán bastante importantes en las zonas afectadas.

Para salir adelante, creo que será fundamental que las administraciones pongan de su parte y ayuden a los agricultores afectados.

A ellos les doy todo mi cariño y afecto. Como se suele decir, después de la tormenta viene la calma y, con trabajo e ilusión, podrán salir de esta situación.

**VF.** ¿Qué novedades presenta en las tijeras diseñadas para cada producto? Háblenos de la extensa gama de productos de su empresa.

**RM.** En nuestra participación en Fruit Attraction tuvimos la ocasión de presentar a nuestros clientes nuestra extensa gama de herramientas especializadas para cada tipo de cultivo.

Pero el protagonismo se lo llevó nuestra nueva gama herramientas para la recolección de aguacate. En esta edición, presentamos una nueva tijera de recolección, el modelo M25AM, una tijera pensada para mejorar la calidad de la recolección, evitando daños innecesarios en



Raúl Manzana destaca que están presentando sus productos en países como Perú, Chile, México o Marruecos. / ARCHIVO

la piel de la fruta y facilitando al trabajador el desarrollo de su labor, ya que, solo apoyando la tijera en la fruta, deja un tallo perfecto de 3 mm de longitud.

También presentamos nuestro nuevo recolector de aguacates, junto con su pértiga. Con esta herramienta, el agricultor podrá recolectar aquellos aguacates que se encuentran a mayor altura sin producir daños en la fruta, de una forma rápida y eficaz.

Estas dos herramientas han tenido una gran aceptación y actualmente estamos recibiendo una gran cantidad de solicitudes por parte de distribuidores y agricultores.

**VF.** ¿Qué destacaría de la calidad de sus productos? ¿Qué ventajas ofrece a los citricultores?

**RM.** Como bien es conocido, la filosofía de nuestra empresa es desarrollar productos que se adapten a las necesidades de cada cultivo. Consiguiendo de este modo mejorar la calidad de la recolección, minimizando los daños producidos a la fruta y, consecuentemente, reduciendo los problemas postcosecha producidos por los patógenos que entran a la fruta a través de estos daños.

**“Nuestros modelos de recolección de la gama Fruit Care están diseñados para adaptarse a irregularidades de cada variedad y no dañar la piel de la fruta”**

En la recolección de cítricos el porcentaje de daños, muchas veces depende de que variedad que se está recolectando y su morfología. Así, algunas variedades, como por ejemplo la Orri, la piel de alrededor del pedúnculo muestra unas irregularidades, que son dañadas con mucha facilidad por las tijeras de recolección tradicionales. Por ello, nuestros modelos de recolección de la gama Fruit Care, están diseñados para adaptarse a esas irregularidades y no dañar la piel de la fruta. Reduciendo de este modo el porcentaje de daños y patologías posteriores.

**VF.** ¿En qué mercados son líderes en estos momentos? Y ¿cuál es el secreto para estar en la cumbre?

**RM.** Realmente ha sido un trabajo duro, pero en la actualidad, nuestros productos son valorados y demandados en la mayoría de países productores. En España somos líderes de mercado desde hace muchos años, ya que nuestra marca es sobradamente conocida y apreciada tanto por recolectores como por productores. En el extranjero somos líderes de mercado en países cítricos tan importantes como son EEUU, Sudáfrica, Marruecos o Egipto. Donde nuestros productos han ido ganando terreno tal y como los productores han constatado las grandes ventajas que ofrecen.

**VF.** ¿Qué mercados potenciales tienen en mente para el futuro?

**RM.** Las herramientas para la recolección de aguacate se están convirtiendo en un producto estratégico para nuestra empresa, con el que pensamos tenemos un gran potencial de crecimiento.

Por ello estamos centrando gran parte de nuestros esfuerzos en introducirnos en mercados donde el aguacate tenga gran importancia. De este modo, estamos promocionando nuestros productos en países en los que ya tenemos presencia como son España, Perú, Chile o Marruecos; pero también estamos entrando en mercados nuevos, como México, en el que ya contamos con un distribuidor y también Colombia.

**VF.** ¿Qué valoración hace de su presencia en las distintas ferias internacionales a las que acuden y cuál es en su opinión la de mayor impacto?

**RM.** Hace pocas semanas estuvimos en el pabellón 3 de Fruit Attraction. Una edición donde se batieron récords de visitantes y eso se pudo ver en el frenético paso de personas y visitas que tuvimos en nuestro stand.

La verdad es que la feria fue un éxito rotundo, en la que recibimos visitas de clientes y distribuidores; pero también conseguimos potenciales contactos de los que esperamos conseguir nuevos distribuidores en varios países. No obstante, ahora tenemos un importante trabajo, desarrollando estos contactos y consiguiendo que muchos de ellos se conviertan en nuevos clientes.

El pasado 6 de noviembre, participamos en EIMA Internacional, unas de las ferias más importantes de maquinaria agrícola más importantes del mundo, que se ha celebrado en Bolonia, y en la que hemos continuado dando a conocer las ventajas de nuestros productos e introduciéndolos en nuevos mercados.

► AGROFRESH.

La empresa agrotecnológica AgroFresh, referente en el sector de la postcosecha, ofrece una amplia gama de soluciones y tecnologías digitales para mantener la frescura y ayudar a mejorar la calidad y la vida útil de las frutas frescas. Entre estas soluciones, destaca una de sus innovaciones VitaFresh™ Botanicals.

Se trata de una línea de recubrimientos comestibles de origen vegetal que AgroFresh dispone para una amplia variedad de cultivos, desde cítricos hasta aguacates o fruta de hueso. Estos recubrimientos *plant-based* ayudan a reducir la deshidratación, mantener el peso y la frescura a lo largo de la cadena de suministro. Para cítricos, destacan

## Potencia tus cítricos con recubrimientos plant-based

dos soluciones VitaFresh™ Botanicals Life, certificada como vegana por la UVE (Unión Vegetariana Europea), disponible en diferentes concentraciones, y VitaFresh™ Botanicals Protect, formulada a base de plantas azucareras.

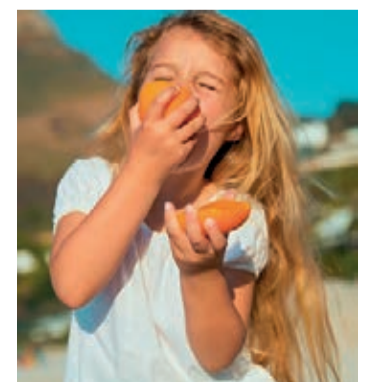
La experiencia tras el uso de VitaFresh Botanicals en cítricos demuestra que el recubrimiento VitaFresh Botanicals Life permite reducir el desperdicio relativo en naranjas Valencia Late en un

28% en almacenamientos prolongados. En almacenamientos cortos, los limones Verna consiguen una reducción relativa de desperdicio de un 50,1% y las mandarinas Tangold de un 36%.

Respecto a la apariencia externa, los resultados indican que tanto las soluciones VitaFresh Botanicals Life como VitaFresh Botanicals Protect presentan un buen comportamiento general. La segunda favorece el mantenimiento del color amarillo del li-

món y mejora significativamente el aspecto de las mandarinas y naranjas. Asimismo, la formulación VitaFresh Botanicals Life 21 muestra un brillo comparable al de los recubrimientos no vegetales.

Otros beneficios de los recubrimientos VitaFresh™ Botanicals para las centrales hortofrutícolas están relacionados con su facilidad de aplicación, tanto en pulverización como en inmersión.



La empresa AgroFresh ofrece soluciones contra el desperdicio. / AGROFRESH

Todo ello manifiesta la importancia de utilizar recubrimientos óptimos para proteger la fruta durante el proceso de almacenamiento.

# Giró prosigue sus inversiones con una nueva planta en Alzira

David Porta, director de estrategia de negocios y exportación de Grupo Giró, avanza la apertura de la nueva planta muy cerca de la actual, dedicada a máquinas pesadoras, envasadoras y otros equipos complementarios

► ÓSCAR ORTEGA. BARCELONA.

El Grupo Giró, fabricante de sistemas de envasado en malla con sede central en Badalona (Barcelona), realiza cada año importantes inversiones de naturaleza industrial para actualizar y mejorar sus instalaciones y equipos repartidos en diferentes ubicaciones. Entre estas inversiones una nueva planta para la fabricación de maquinaria en el polígono El Pla en Alzira (Valencia), próxima a la actual fábrica. David Porta, director de estrategia de negocios y exportación de Grupo Giró, declara que “se trata de la construcción de una instalación completamente nueva y más moderna, flexible y eficiente que permitirá dar un salto a Giró en cuanto a su capacidad para abastecer el mercado con máquinas pesadoras, envasadoras y otros equipos complementarios”. Está previsto que toda la producción de maquinaria en la actual planta de Alzira pueda irse trasladando al nuevo centro a partir del último trimestre del 2024. En total, la superficie productiva pasará de 3.500 m<sup>2</sup> a 7.800 m<sup>2</sup> cuando esté terminado el proyecto.

## ■ SOSTENIBILIDAD

Comenta que “la nueva fábrica lleva una instalación de placas solares que, a máxima exposición solar, le permita autoabastecerse 100% de energía fotovoltaica”.

**“Con la nueva planta Giró da un salto en cuanto a su capacidad para abastecer el mercado”**

De este modo, Giró continúa fuertemente comprometido con la sostenibilidad con un proyecto que ya inició en 2022 cuando completó el montaje de placas solares en su planta de Ripoll (Girona) y en 2023 en sus plantas de Badalona (Barcelona) y Teruel. No hay que olvidar que esta compañía destina importantes cantidades de recursos a la I+D (Investigación y Desarrollo) con el fin de ofrecer productos cada vez más respetuosos con el medioambiente y que, en palabras de Porta, “apostamos por el ecodiseño, tratando de reducir el impacto ambiental a lo largo del

ciclo de vida de los productos que ofrecemos, desde su diseño hasta su eliminación, favoreciendo la economía circular”.

## ■ ENTORNO CADA VEZ MÁS INCIERTO

Vivimos en un entorno incierto y cambiante. Por ejemplo, el cambio climático, con períodos de sequía o de fuertes lluvias que pueden afectar a las cosechas de frutas y hortalizas (un ejemplo, la última DANA en la zona de Valencia). La sostenibilidad y todas las incertezas respecto al modelo de futuro (materiales de envasado, emisiones, legislaciones...). O la dificultad para encontrar mano de obra, y un entorno laboral donde el absentismo es cada vez mayor.

Ante este contexto, Porta manifiesta que “está claro que nuestros clientes buscan ser menos vulnerables a este entorno y, por ello, nos demandan soluciones cada vez más automatizadas y menos dependientes de la mano de obra” y añade que “al mismo tiempo, buscan automatizar sus procesos productivos con soluciones flexibles, que puedan adaptarse a un entorno incierto

**“En Grupo Giró apostamos por el ecodiseño, tratando de reducir el impacto ambiental”**

y cambiante”. En definitiva, la automatización y maquinaria flexible son una respuesta a un entorno cada vez más incierto.

## ■ SOLUCIONES DE AUTOMATIZACIÓN Y ROBOTIZACIÓN

Grupo Giró ya ofrecía una amplia gama de maquinaria de envasado, y más ahora con la nueva fábrica que se inaugura en Alzira, y desde la incorporación de Serfruit en el Grupo desde marzo de 2022 permite complementar la gama de maquinaria de pesado y envasado Giró con toda la capacidad de Serfruit para ofrecer soluciones de automatización y robotización. En este sentido, David Porta ensalza que “con todo ello tenemos hoy toda la potencia para ofrecer de forma conjunta a nuestros clientes soluciones flexibles e integrales para auto-



David Porta destaca las cualidades de la malla para el envasado hortofrutícola. / ARCHIVO

matizar las líneas de procesado de fruta de principio a fin, abarcando desde el volcado inicial de palots, líneas de tratamiento —lavado, secado, encerado— o calibración previa a la zona de envasado que cubría antes Giró, o los sistemas de paletizado automático posteriores al encajado automático.

## ■ MALLA

En cuanto a envase, David Porta recuerda que “la malla es un elemento que combina de forma inigualable transpiración, visibilidad, resistencia y ligereza, y es, por tanto, la base perfecta para el desarrollo de una gama de envasado sostenible para fruta y hortaliza” y añade que “ahora, acompañando a la malla y la etiqueta de plástico, sustituimos la tradicional grapa metálica por una grapa GirClip realizada totalmente en plástico, de forma que el envase resultante es un envase muy ligero y, sobre todo, 100% monoproducto para facilitar su reciclaje”.



La vida se disfruta al NATURAL



www.campal.eu  
96.150.149 - 638.04.06.45  
info@campal.eu

JESÚS CUCALA PUIG / Director Comercial de Campal

# Campal expande sus cítricos a Noruega y Suecia y estudia entrar en el aguacate

Jesús Cucala, director Comercial de Campal anuncia su interés por conquistar nuevos mercados, especialmente allí donde crece la demanda de cítricos de calidad. También estudia entrar en la producción de aguacate dada la demanda de este producto en los mercados consolidados. Cucala manifiesta una profunda tristeza tras la catástrofe sufrida por la DANA en Valencia y urge a las administraciones a apoyar a todos los afectados así como en infraestructuras para que nunca más se repita.

► GONZALO GAYO. VALENCIA.

**Valencia Fruits.** ¿Cómo han vivido desde Campal la reciente DANA sufrida especialmente en Valencia? ¿En qué medida les afecta en Castellón?

**Jesús Cucala.** Desde Campal hemos vivido la reciente DANA con gran preocupación y solidaridad. La situación en Valencia ha sido devastadora, con muchas comunidades afectadas. Aunque Castellón no ha sufrido daños tan severos, los efectos son inevitables, ya que el sector agrícola es interdependiente.

Por ejemplo, los daños en Valencia pueden impactar la cadena de suministro, creando escasez de ciertos productos y, a su vez, afectando los precios en el mercado. Además, el clima extremo ha generado incertidumbre sobre las cosechas, lo que nos lleva a replantear nuestras estrategias de producción y distribución.

Estamos comprometidos a evaluar cómo podemos adaptarnos y ayudar a nuestros colegas en Valencia, asegurando que nuestras operaciones en Castellón sigan siendo robustas y resilientes. La experiencia nos ha enseñado la importancia de la preparación y la cooperación en tiempos de crisis, y estamos trabajando para fortalecer nuestra infraestructura y sistemas de alerta para el futuro.

**VF.** ¿Qué siente ante la mayor catástrofe sufrida en la Comunidad Valenciana? ¿Qué hay que hacer para evitar en el futuro tantos daños sufridos?

**JC.** Ante la mayor catástrofe sufrida en la Comunidad Valenciana, siento una profunda tristeza y preocupación por las comunidades afectadas. Esta situación no sólo ha causado daños materiales, sino también ha impactado la vida de muchas personas, lo cual es lo más doloroso. Para evitar que se repitan daños de esta magnitud en el futuro, es esencial implementar varias estrategias: inversión en infraestructura es crucial mejorar las infraestructuras de drenaje y gestión de aguas pluviales para mitigar el impacto de fenómenos meteorológicos extremos.

**VF.** ¿Que piden a las administraciones para el sector cítrico y las empresas en estos momentos?

**JC.** En este momento, pedimos a las administraciones varias acciones claves para apoyar al sector cítrico y a las empresas: apoyo financiero, es fundamental establecer programas de ayudas y subvenciones a las empresas para recuperarse de los daños causados por fenómenos climáticos extremos, como la reciente DANA. Esto incluye fi-

nanciación para la rehabilitación de infraestructuras y la compra de materiales.

**VF.** ¿Cómo arrancan la campaña y cómo prevé que transcurra?

**JC.** La campaña ha arrancado con expectativas positivas, a pesar de algunos desafíos relacionados con el clima. Hemos notado una buena respuesta en términos de demanda y los primeros lotes de cítricos han mostrado una calidad excepcional.

En cuanto a cómo prevemos que transcurra, anticipamos un desarrollo favorable si las condiciones meteorológicas se mantienen estables. La clave estará en nuestra capacidad de adaptarnos a cualquier eventualidad, como cambios climáticos inesperados o fluctuaciones en el mercado.

Además, estamos implementando nuevas estrategias de comercialización y distribución para asegurar que nuestros productos lleguen a los consumidores de la mejor manera posible. Si logramos mantener el enfoque en la calidad y la frescura, confiamos en que la campaña será exitosa y contribuirá al crecimiento.

**VF.** ¿Qué nuevos mercados contempla Campal, especialmente en el norte de Europa? ¿Y sus principales mercados?

**JC.** En Campal estamos explorando activamente nuevos mercados, especialmente en el norte de Europa, donde la demanda de cítricos frescos de alta calidad está en aumento. Algunos de los mercados específicos que estamos considerando incluyen: Suecia y Noruega. Estos países tienen un creciente interés por productos saludables y frescos, y creemos que nuestros cítricos pueden satisfacer esa demanda.

**VF.** ¿Se necesita apoyo para incrementar el consumo con campañas desde el Ministerio y Conselleria?

**JC.** Sí, definitivamente se necesita apoyo para incrementar el consumo de cítricos mediante campañas desde el Ministerio y la Conselleria. Estas campañas son fundamentales para la educación del consumidor y promover los beneficios nutricionales de los cítricos ya que ayuda a aumentar su consumo. Una mayor concienciación sobre sus propiedades para la salud puede incentivar a más personas a incluirlos en su dieta diaria.

**VF.** Con más de 15 años de experiencia, ¿cómo ve el sector y su proyección de futuro?

**JC.** Veo el sector cítrico con un futuro prometedor, aunque también desafiante. Crecimiento en la demanda desde una mayor conciencia sobre la salud y la



Jesús Cucala prevé un desarrollo favorable de la campaña "si se mantienen estables las condiciones meteorológicas". / CAMPAL

**"Estamos implementando nuevas estrategias de comercialización y distribución para asegurar que nuestros productos lleguen a los consumidores de la mejor manera posible"**

**"Si logramos mantener el enfoque en la calidad y la frescura, confiamos en que la campaña será exitosa y contribuirá al crecimiento"**

nutrición está impulsando la demanda de cítricos, especialmente en mercados donde los consumidores buscan productos frescos y saludables.

**VF.** Una de las claves de su éxito es la calidad y frescura del producto 'del árbol a la mesa'. ¿Qué producción estiman para este año y en comparación con la campaña anterior?

**JC.** Estimamos que la producción para este año será comparable a la del año anterior, con un enfoque renovado en la calidad y la frescura, que son nuestras principales prioridades. A pesar de algunos desafíos climáticos que hemos enfrentado, hemos implementado prácticas de cultivo más eficientes y técnicas de recolección.

Esperamos que nuestras cosechas mantengan el estándar de calidad que esperan nuestros clientes. La experiencia acu-

mulada a lo largo de los años nos ha enseñado a adaptarnos ya ser proactivos en la gestión de nuestras producciones. Con esto en mente, confiamos en que lograremos una producción que no sólo sea abundante, sino que también cumplamos con nuestras expectativas.

Seguimos comprometidos a garantizar que nuestros cítricos lleguen al consumidor en las mejores condiciones, reafirmando así nuestro compromiso con la calidad 'del árbol a la mesa'.

**VF.** ¿Han barajado la posibilidad de ampliar su oferta hacia otros productos como el aguacate?

**JC.** Sí, en Campal hemos considerado la posibilidad de ampliar nuestra oferta hacia otros productos, incluido el aguacate. Este fruto ha ganado popularidad en los últimos años, y creemos que podría complementar perfectamente nuestra línea de



La calidad como distintivo. / CAMPAL

cítricos. Pero de momento lo tenemos todo en estudio.

**VF.** ¿Qué opinión le merece las importaciones de países terceros en la UE sin controles fitosanitarios y entrada de plagas?

**JC.** La falta de controles fitosanitarios en las importaciones de países terceros en la UE es una preocupación significativa para nuestro sector. Estas importaciones pueden introducir plagas y enfermedades que amenazan no sólo a la producción local de cítricos, sino también la salud.

Es fundamental que se mantengan estándares rigurosos de seguridad alimentaria para proteger tanto a los agricultores como a los consumidores. Sin controles adecuados, corremos el riesgo de comprometer la calidad de nuestros productos.

Además, la competencia desleal que representan estos productos, que a menudo se cultivan con normas menos estrictas, puede perjudicar a los productores europeos que cumplen con altos estándares.

Por ello, es crucial que las autoridades europeas refuercen las regulaciones en torno a las importaciones y aseguren un marco de protección que salvaguarde nuestra agricultura. La colaboración entre productores y administraciones es esencial para establecer medidas que mantengan la integridad de nuestro sector.

**VF.** ¿Qué ventajas ofrece el clima y la tierra de Castellón en la producción?

**JC.** El clima y la tierra de Castellón ofrecen varias ventajas significativas para la producción de cítricos. Castellón cuenta con un clima mediterráneo caracterizado por inviernos suaves y veranos cálidos. Estas condiciones son ideales para el cultivo de cítricos, ya que favorecen el crecimiento y maduración de las frutas.

**VF.** ¿Qué ventajas aportará para la exportación el corredor Mediterráneo para los cítricos castellanenses?

**JC.** El corredor Mediterráneo traerá varias ventajas significativas para la exportación de cítricos castellanenses con la reducción de tiempos de transporte y la conexión con las principales capitales europeas. Este corredor mejorará la infraestructura de transporte, lo que permitirá que nuestros cítricos lleguen más rápidamente a los mercados europeos. Menos tiempo en el transporte significa frescura garantizada, un factor crucial para los productos perecederos.

PEDRO SÁNCHEZ DOMENECH / Director General de CANSO Coop CV

# “Trabajaremos fuerte para mantener el suministro y la calidad del producto servido a los clientes”

Desde la Cooperativa Nuestra Señora del Oreto de L'Alcúdia, su director General, Pedro Sánchez, comenta que ninguna de sus centrales hortofrutícolas se ha visto afectada por la DANA, aunque sí ha habido pérdidas materiales entre el personal. En cuanto a las diferentes producciones, en cítricos la merma es de aproximadamente el 20% mientras que en kaki el porcentaje llega hasta el 50%. No obstante, Sánchez Doménech asegura que se va a trabajar con ahínco para que el cliente tenga garantizado el suministro.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN. Valencia Fruits. ¿Cuál es la situación de la campaña citrícola en la cooperativa después de dos semanas de haber sufrido la mayor DANA que se recuerda en la provincia de Valencia?

**Pedro Sánchez Doménech.** La situación climatológica actual ha hecho que la lluvia que tanto esperábamos haya venido toda de golpe afectando fuertemente a la producción y a las infraestructuras de las parcelas de producción principalmente. En nuestro caso, ninguna de nuestras dos centrales hortofrutícolas se ha visto afectada significativamente, pero sí los ritmos de trabajo por falta de

personal de almacén y capacidad de recolección. Nuestros recursos humanos se han visto afectados en sus viviendas y medios de transporte. En el caso de nuestra localidad el problema principal ha sido el desbordamiento del río Magro, que ha entrado en prácticamente el 80% de las viviendas de nuestra localidad.

**VF.** Después del aluvión, ¿cuál es el estado de los frutos y de los árboles?

**PSD.** El calibre va a mejorar considerablemente, pero la principal afección puede ser los daños causados por aguado en los cítricos, debido al exceso de humedades en algunas parcelas

afectadas. En cuanto a afección de plaga, las lluvias normales benefician la limpieza y sanidad del árbol.

**VF.** ¿Cómo han cambiado las previsiones de septiembre a noviembre en la cooperativa?

**PSD.** Las previsiones iniciales era llegar a las 30.000 toneladas sobre un volumen total cercano a las 75.000 toneladas.

Calculamos una merma aproximada en cítricos del 20%, pero hay que destacar que en kaki alcanzará el 50%. Afortunadamente tenemos toda nuestra producción asegurada por parte de la cooperativa.

**VF.** A medida que van pasando los días y somos conscientes



Pedro Sánchez recuerda que “trabajando unidos saldremos de esta situación”. / ARCHIVO

“La producción está asegurada, pero la recuperación de los caminos, sistemas de riego, lindes, etc. va a necesitar un esfuerzo extra”

de las dimensiones del desastre, ¿qué es lo que más le preocupa?

**PSD.** Si tuviera que destacar algo, destacaría la ayuda que van a necesitar nuestros socios para recuperar las infraestructuras de sus parcelas. Como he comentado antes, la producción está asegurada, pero la recuperación de los caminos, sistemas de riego, lindes, etc. va a necesitar un esfuerzo extra.

**VF.** ¿Cuál ha sido el comportamiento de los clientes frente a este duro golpe que ha sufrido

de Valencia? ¿Cómo está respondiendo el mercado? ¿Hay nervios?

**PSD.** Nuestros clientes se han preocupado mucho por la situación de bajas personales que no hemos padecido ninguna, a pesar de que en nuestra localidad ha habido tres fallecidos.

Respecto a la comercialización de cítricos vamos a intentar que el cliente no lo note en la falta de suministro complementando con producción de otras zonas y manteniendo nuestros estándares de calidad; hay que tener en cuenta que nuestra central hortofrutícola no está afectada significativamente. La segunda parte de campaña de cítricos no se encuentra localizada en la zona más afectada por la DANA.

**VF.** ¿Cómo se afronta la campaña a partir de ahora de forma que sea posible concluirla de manera correcta?

**PSD.** Como siempre, mediante trabajo y más trabajo a fin de superar este trance. Somos el sector más resistente a las adversidades y hemos salido de otras situaciones muy complicadas, por lo que trabajando unidos saldremos de esta situación.

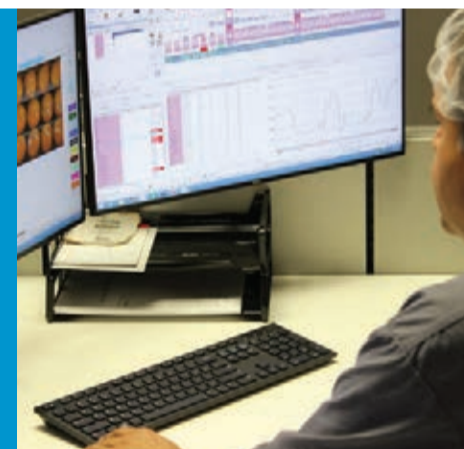
**VF.** Para concluir la entrevista, ¿un mensaje final?

**PSD.** Trabajaremos fuerte para mantener el suministro y la calidad del producto servido a los clientes. El socio productor va a tener todo el apoyo de las organizaciones de productores y organismos públicos para volver al punto inicial de partida.



## En apoyo a Valencia y su gente

Desde TOMRA Food queremos expresar nuestra solidaridad con las personas y comunidades agrícolas de Valencia que han sufrido los efectos de las recientes tormentas e inundaciones. Estamos con vosotros en este proceso de recuperación.



**TOMRA**

[www.tomra.com](http://www.tomra.com)

**NACHO JUÁREZ** / Responsable del programa comercial de cítricos de Anecoop

## “El objetivo principal es comercializar el producto con la calidad adecuada en el momento adecuado”

*Con la prudencia que le caracteriza, Nacho Juárez señala que el encaje entre las diversas campañas, su calendario y el mercado son aspectos claves para desarrollar la campaña de forma correcta. Sin embargo, con el escenario que ha dejado la DANA, casar estos tres aspectos no va a ser fácil. Toca reelaborar el planteamiento inicial y adaptarse a las circunstancias, eso sí, sin perder de vista el objetivo principal, que no es otro que “comercializar el producto con la calidad adecuada en el momento adecuado”.*

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.  
Valencia Fruits. ¿Cuál es la situación de la campaña citrícola en el Grupo Anecoop a fecha de hoy (15 de noviembre)?

**Nacho Juárez.** Se está volviendo progresivamente a la normalidad en cuanto a confección en almacenes. En campo, hay daños que aún están por evaluar con precisión, pero ya sabemos que la afectación es mayor en el grupo clementinas, y secundariamente satsumas, que en la categoría de naranjas, aquí en Valencia.

**VF.** Tras comprobar el estado de los frutos y de los árboles, ¿cuál es la situación? ¿Qué es lo prioritario ahora para no condicionar la sanidad vegetal de las plantaciones?

**NJ.** En diversa medida, hay presencia de aguado y de pixat en clementina. A partir de ahora, la prioridad es prevenir infecciones fúngicas tanto en campo como en almacén, sobre todo si se repiten las lluvias en las próximas semanas. Hay que estar muy vigilantes del factor sanidad vegetal en las semanas venideras.

**VF.** ¿Cómo han cambiado las cifras de la cosecha citrícola 2024-2025 del Grupo Anecoop de septiembre a noviembre?

**NJ.** En Anecoop arrancábamos la campaña con un volumen global del grupo ‘cítricos’ en torno a las 300.000 toneladas netas comerciales, situándonos en niveles similares al ejercicio anterior.

Partíamos de un crecimiento en naranjas gracias al conjunto de nuestras zonas de producción, donde un cierto descenso en navelina en la Comunidad Valenciana se veía ampliamente compensado por el incremento de producción en Andalucía, zona donde también se produce un aumento significativo en navels tardías —más moderado en Valencia— y en Salustiana.

En segunda campaña, en Valencias, el incremento es más moderado en Andalucía y hay un descenso de producción en la Comunidad Valenciana.

En mandarinas, se esperaban volúmenes normales de Okitsus y satsuma, con un destacado descenso de cosecha en el capítulo clementinas. En el caso de nuestros socios, más específicamente en la zona de Valencia.

Tras el paso de la DANA, las expectativas de disminución de



De acuerdo a las informaciones que maneja Anecoop y con daños aún por evaluar, la afectación es mayor en el grupo clementinas que en naranjas. / ANECOOP

cosecha en el grupo mandarinas se ven confirmadas, ya que una parte importante de la producción de la provincia de Valencia está en el centro de la zona afectada. Hay una merma significativa en clementinas, y la satsuma se ha visto menos afectada porque le ha cogido ya prácticamente en la parte final de su comercialización en fresco.

En naranjas no tenemos una afectación reseñable. Se ha perdido algo localmente en las áreas más afectadas, pero también estas lluvias han incrementado en otras zonas el volumen de cosecha, por lo que prácticamente no hay un cambio significativo en esta categoría.

**VF.** ¿Cuál es la situación en el mercado? ¿Cómo han reaccionado los competidores ante el desastre de la DANA en Valencia?

**NJ.** De momento España sigue siendo el proveedor indiscutible de la mayoría de los mercados de la UE. Marruecos apenas ha entrado, aunque quien sí ha irrumpido en los países del Este

de Europa con cierta agresividad en los precios es Grecia.

Esta situación no es anómala y se corresponde con la de años anteriores. Podemos decir que, a nivel macroeconómico, no ha habido un gran cambio en el mercado. Por otro lado, los precios en España se han reforzado por esta situación de oferta limitada en origen.

Dicho esto, estamos expectantes por la evolución de la campaña a partir de ahora. Tenemos un posicionamiento de precios relativamente elevado tanto en mandarinas como en este momento en naranjas que probablemente se flexibilizará un poco más tarde, y esto sí que traerá unas contrapartidas de competencia exterior que se irán manifestando progresivamente.

**VF.** ¿Cómo ha planteado la campaña citrícola el equipo de comercial de Anecoop ante el nuevo escenario productivo que presenta la zona de Valencia?

**NJ.** El planteamiento se mantiene y es el mismo de todos los



Nacho Juárez recuerda que a partir de ahora hay que estar muy vigilantes del factor sanidad vegetal. / GRUPO ANECOOP

“En Anecoop arrancábamos la campaña con un volumen global del grupo ‘cítricos’ en torno a las 300.000 toneladas netas comerciales, situándonos en niveles similares al ejercicio anterior”

“De momento España sigue siendo el proveedor indiscutible de la mayoría de los mercados de la Unión Europea. Marruecos apenas ha entrado, aunque quien sí ha irrumpido en los países del Este de Europa con cierta agresividad en los precios es Grecia”

“Vamos a seguir compitiendo muy fuertemente en todos los momentos y extremos de la campaña para demostrar que podemos entregar un producto de primerísima calidad y con buen precio”

años y todas las campañas. Lo principal es comercializar el producto con la calidad adecuada en el momento adecuado. Los últimos años hemos visto que en el mercado europeo ha habido un aumento de competencia exterior, algo que se estima que continuará siendo así especialmente en la segunda campaña.

En la primera campaña, los problemas logísticos derivados de los temporales y de la lluvia van a propiciar un cierto atraso de parte de la cosecha, lo cual puede molestar también en alguna medida en el desarrollo de la parte intermedia de campaña y el enlace entre la campaña temprana y la tardía. Esto nos causa cierta preocupación, pero conociendo todos estos factores, el sector tiene capacidad de reacción para evitar que llegue a ser un problema significativo.

**VF.** ¿Cuál es la clave para que la temporada citrícola 24-25 concluya de manera satisfactoria en su opinión?

**NJ.** Sin duda, el encaje entre las diversas campañas, su calendario y el mercado. Cada año tenemos más claro que, para desarrollar la campaña, se necesita una ordenada sucesión de ventas y una red de clientes amplia y fiable en la que apoyarse. Y este conjunto de elementos es

el que debe funcionar como una maquinaria muy bien engrasada. Es lo que preocupa a la coordinación de los cítricos: que todo funcione ensamblado y de manera correcta.

En el escenario que nos deja esta DANA, esto va a ser una dificultad. Por eso es imprescindible contar cada ejercicio con unos planes y objetivos adecuados tanto para la producción como para los clientes, dos partes de la cadena de suministro que son absolutamente necesarias. Y estos planes se han de ir reelaborando conforme cambian las circunstancias.

Internamente hemos trabajado mucho en esto precisamente, buscando una mejor adaptación de nuestra producción a nuestra marcha de mercado.

España sigue siendo el líder del mercado citrícola europeo. Desde el Grupo Anecoop, por la parte que nos toca, vamos a seguir compitiendo muy fuertemente en todos los momentos y extremos de la campaña para demostrar que podemos entregar un producto de primerísima calidad y con buena relación calidad-precio. Y que además estamos invirtiendo para seguir la tendencia de diferenciación de los cítricos españoles gracias a la innovación continua.



RAÚL FORT / Director comercial de Morales Júcar

## “Nuestra producción citrícola abarca diferentes países en Europa y mercado nacional”

*Raúl Fort, director comercial de Morales Júcar, comenta, en clave general, un análisis de los primeros pasos de la campaña de producción nacional de cítricos y, en clave particular, los objetivos de la compañía.*

► ÓSCAR ORTEGA. BARCELONA.

**Valencia Fruits. Para empezar, ¿un resumen de la pasada campaña desde la óptica de Morales Júcar?**

**Raúl Fort.** La campaña pasada tuvimos dos ámbitos completamente opuestos. Primero, una primera parte de campaña, desde octubre a enero, donde el mercado estuvo muy dinámico con poca fruta del hemisferio sur en sus últimas llegadas y buena demanda en general de cítricos, con repercusión de buenas cotizaciones para comercios y agricultores nacionales. Segundo, a partir de la segunda parte de la campaña, desde enero hasta prácticamente agosto, con la entrada de Egipto en naranjas y Turquía en mandarinas el mercado se vino abajo, con exceso de oferta y precios por los suelos. Además de este contexto, hay que añadir que los problemas de Oriente Próximo provocan que las exportaciones de estos dos países a Europa se multipliquen, sin mencionar las condiciones

fitosanitarias desleales en las que acceden al mercado un volumen importante de naranja y mandarina.

**VF.** ¿Qué apunta para esta campaña después de los recientes episodios de lluvia y la DANA?

**RF.** Esta campaña parece que va a ser muy complicada según observamos en los primeros meses.

En naranja, hay una oferta todavía alta de naranjas de Sudáfrica que ha provocado que las cotizaciones no hayan sido las del año pasado y a este hecho hay que añadir también las repercusiones de la DANA en la Comunidad Valenciana, con la consecuente pérdida de volumen de cosecha y está aún por ver si continúan los episodios de lluvia acumulada.

Mientras que en clementinas hay una buena demanda por la escasez de oferta y ahora también por las mermas que puedan ocasionar las mencionadas lluvias, así como las restricciones de circulación por carretera que

dificulta la recolección de cítricos en la provincia de Valencia.

Más adelante, en la segunda parte de campaña, estamos en manos de Egipto sobre todo si continúa la invasión a Europa de sus naranjas.

**VF.** Ya dos campañas con los dos almacenes en marcha, el de Corbera y el nuevo de Polinyà del Xúquer. ¿Una valoración?

**RF.** Estamos contentos y satisfechos con el pleno funcionamiento de los dos almacenes.

Estamos con todo el potencial de volumen de producción en campaña y tenemos el único objetivo de consolidar calidad y prestigio de nuestra marca, sin poder prácticamente incrementar kilos.

**VF.** Y también una finca propia. ¿Ya ha entrado en producción? ¿Con qué productos?

**RF.** Correcto. Estamos muy ilusionados con la producción de nuestra finca de cítricos. Centramos nuestros cultivos en naranjas, en las variedades Lane Lates, Chislet y Midnight y en



Raúl Fort, izquierda, y Roberto Carratalá, de Morales Júcar. / ARCHIVO

mandarinas, en las variedades Tango Gold y Gold Nugget. Con estas variedades podemos ir escalonado la comercialización durante la segunda parte de la campaña.

**VF.** No nos movemos de los productos. ¿Principales destinos de sus naranjas y mandarinas?

**RF.** Nuestra producción de naranja y mandarina abarca diferentes países en Europa principalmente. Los destinos principales son Francia, Alemania, Italia y Polonia, y fuera del continente europeo, algunos contenedores puntuales a los Emiratos.

También somos muy reconocidos en el mercado nacional porque nuestras marcas están presentes en el mercado más de 50 años.

**VF.** ¿Objetivos para esta campaña?

**RF.** En la línea de los últimos años. Nuestro objetivo es seguir consolidando marcas y clientes en los mercados nacionales y europeos, para diferenciarnos en calidad y en presentación del producto, ya que cada vez la competencia en precios, sobre todo en otros orígenes, es casi insalvable.

**Haz del transporte un disfrute**

**MOLBO** Moving goods  
MOVIMIENTO RESPONSABLE DE MERCANCÍAS

**Grupaje diario internacional**

ITALIA  
BÉLGICA  
FRANCIA  
HOLANDA

[www.molbo.es](http://www.molbo.es)  
+34 961643140

DAVID MILLÁN JORDÁN / Director de Producción de Viveros Alcanar

# “Es prioritario tratar los hongos en las plantaciones afectadas por la DANA”

David Millán, en nombre de todos los integrantes de Viveros Alcanar, desde estas páginas de **Valencia Fruits**, manifiesta y reitera el gran dolor y rabia, por las numerosas pérdidas, tanto humanas como materiales, producidas por esta terrible DANA. En cuanto al desarrollo de la presente campaña citrícola y de la propia empresa viverista, su director de Producción apunta que la temporada es “incierto” y que “dependerá de la sequía y del desarrollo de la campaña citrícola”.

NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** ¿En Viveros Alcanar han sufrido los efectos de la DANA en su trayectoria hacia el norte?

**David Millán.** Por suerte la DANA no nos ha afectado. La ubicación y las instalaciones del vivero están preparadas para resistir condiciones climáticas adversas.

**VF.** ¿Qué efectos pueden tener las inundaciones sobre las plantaciones citricolas? ¿Tienen noticias de que los árboles hayan sufrido daños que puedan afectar a próximas campañas?

**DM.** Desgraciadamente, los efectos pueden ser muy perjudiciales para todas las parcelas afectadas por el paso del agua y los encharcamientos. La *Phytophthora SPP* puede producir el debilitamiento y muerte de la planta. En estos momentos es prioritario realizar los tratamientos preventivos y curativos para mitigar el efecto del hongo en las plantaciones.

**VF.** Viveros Alcanar es el mayor vivero en producción de plantones de cítricos del país. ¿Cuál es volumen de producción anual? ¿Cómo han ido las ventas este año?

**DM.** La producción actual del vivero está por encima del millón de plantas comerciales. Las ventas van bien, pero las plantaciones han estado limitadas por la sequía y mucha planta vendida se ha quedado en el vivero.

**VF.** Como primera referencia en la venta de plantones, ¿qué podemos decir de la evolución de la citricultura en España? ¿Es un sector estancado o va en descenso de un año para otro?

**DM.** La evolución de la citricultura en España está condicionada desde nuestro punto de vista, en parte, por el cambio generacional, que requiere de una



Millán recalca que Viveros Alcanar ha realizado un gran esfuerzo en inversiones para ofrecer a sus clientes “las máximas garantías, seguridad varietal y, sobre todo, seguridad sanitaria”. / VIVEROS ALCANAR

reestructuración y, por otro lado, por la aparición de los fondos de inversión que están adquiriendo parte de la comercialización de la fruta como de la propiedad de las explotaciones. En ambos casos es necesario aumentar la calidad de la producción, renovando las viejas plantaciones e incorporando nuevas variedades.

**VF.** ¿Cuáles son las preferencias actuales de los citricultores?

**DM.** Las peticiones actuales, aunque no parezca, son las tradicionales: Clemenules, Navelina, Lane Late y Valencias.

Las variedades de ‘club’, también tienen su demanda, pero están limitadas por los royalties. En nuestro vivero Leanri, Nadorcott, Chislett Summer Navel, Powell Summer Navel y las recién incorporadas Mandanova, Clemenluz-Andes y Clemenlola,

son las que nos están solicitando en este momento.

**VF.** La incidencia de plagas, enfermedades, el cambio climático, el estado de la tierra, la disponibilidad de agua... entre todos estos factores en la búsqueda de nuevas variedades, ¿qué factor es más determinante?

**DM.** El factor determinante puede ser el cambio climático, este conlleva la aparición de nuevas plagas y la adaptación a la sequía. Se tendrán que buscar combinaciones ‘patrón-variedad’ que se adapten mejor a los nuevos cambios.

**VF.** Una de las últimas novedades en el mundo de los viveros especialistas en cítricos es el patrón Forner Alcaide nº 5, que está desbancando al tradicional *citrus macrophylla* en muchas plantaciones. ¿Es igual de efectiva para las diferentes especies? Responde igual en las diferentes zonas citricolas nacionales?

**DM.** El Forner-Alcaide ya se está produciendo desde hace años y se está incorporando a

“Los efectos pueden ser muy perjudiciales para todas las parcelas afectadas por el paso del agua y los encharcamientos. La *Phytophthora SPP* puede producir el debilitamiento y muerte de la planta”

nuevas plantaciones. Se comporta bien para las variedades de media temporada y tardías, produce bien, tiene buena calidad, suele retrasar la maduración de la fruta y puede prolongar su recolección.

**VF.** Al igual que ocurre en el mundo de la manzana, ¿en cítricos se impone ya la búsqueda de variedades ‘club’ que ofrezcan algo diferente como medio de obtener valor en el mercado?

**DM.** Las variedades ‘club’ suelen tener buenas características, la mayoría se consideran premium. Puede producirse un gran problema sino se controlan las plantaciones, con un exceso de producción. Se están concentrando muchas variedades en el mismo periodo de recolección.

**VF.** ¿Qué garantías ofrecen los plantones que pone en el mercado Viveros Alcanar?

**DM.** Desde Viveros Alcanar, en los últimos años se ha realizado un enorme esfuerzo en inversiones para ofrecer a nuestros clientes las máximas garantías, seguridad varietal y, sobre todo, sanitaria. Todo el proceso productivo de la planta, en todas sus fases, se producen en recintos protegidos con mallas. Se lleva un control estricto para evitar cualquier posible enfermedad. Somos muy conscientes que el HLB (*citrus greening*), la Xylella, la Mancha negra de los cítricos y otras plagas y enfermedades sólo se pueden evitar teniendo todo el proceso productivo protegido desde que se siembra la semilla hasta que se suministra la planta al agricultor.

**VF.** Desde el punto de vista de los viveristas, ¿qué ventajas aportaría la aprobación en Europa de nuevas reglas sobre técnicas genómicas?

**DM.** Todos los avances para mejorar la calidad y la seguridad de las plantas son bienvenidos.

**VF.** Si hablamos de la presente campaña, desde el mundo de los viveros, ¿qué sensaciones transmite la temporada 2024-2025?

**DM.** La temporada es incierta, depende de la sequía y del desarrollo de la campaña citrícola.



Su producción actual está por encima del millón de plantas comerciales. / V. ALCANAR

## Evoluciona CON LA CIENCIA

Síguenos en: @phytomalatom

**PHYTOMA**  
CROPSCIENCE

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

La variedad Clementina Sando va ampliando su superficie cultivada temporada tras temporada, de forma sostenida, y para la firma es importante la implantación paulatina en el hemisferio sur. “No compite con ninguna producción del hemisferio norte, sino que la complementa, y beneficiará a todos los productores la presencia de la variedad más meses en el lineal”, señala al respecto Joan Caballol.

**Valencia Fruits.** ¿Cuáles son las perspectivas para la variedad Clementina Sando en esta campaña?

**Joan Caballol.** Se espera una buena campaña para la Clementina Sando. Las explotaciones de los productores que hemos visitado tienen una buena cosecha y esto es importante para seguir avanzando. Esta temporada, al contrario de lo que sucedió el año pasado, la producción no se ha visto afectada, hasta el momento y salvo algunas excepciones, por episodios de granizo.

Aunque hay que tener prudencia, la Clementina Sando tiene muy buenas expectativas en cuanto a volumen y calidad. Es una variedad que mantiene una producción regular, no es vecera, y es un valor seguro para el agricultor, tanto en rentabilidad económica, como en productividad y aprovechamiento. La alternancia en otras variedades que se dan en el mismo momento y la resistencia de la variedad está haciendo crecer la demanda de plantaciones de esta clementina de segunda temporada.

En esta tendencia positiva también se puede destacar que han entrado ya en producción plantaciones realizadas con el patrón Forner Alcaide 5 que están aportando fruta con una calidad extraordinaria.

Para esta campaña esperamos un volumen de cosecha de entre 25 y 30 millones de kilos.

**VF.** ¿Qué incidencia ha tenido el paso de la DANA en las explotaciones que cultivan esta variedad?

**JC.** De momento, ningún agricultor nos ha comunicado incidencias provocadas por el paso de la DANA. Hay plantaciones en los términos de Torrent, Picassent, Pedralba y Benifaió, pero parece que no hay parcelas afectadas. Y, además, a esta variedad la lluvia no le afecta excesivamente.

**VF.** ¿Qué implantación tiene actualmente la variedad?

**JC.** En este momento hay casi 700 hectáreas plantadas en España. Dentro de esta superficie hay aproximadamente 30 hectáreas ilegales que las tenemos localizadas, e invito a los propietarios de estas plantaciones a que legalicen la situación voluntariamente. El proceso de identificación se encuentra muy avanzado y se han comenzado a emprender acciones legales en los juzgados. No obstante, estamos ofreciendo facilidades para todos aquellos que quieren regularizar las plantaciones de forma voluntaria.

**VF.** Fuera de España, ¿hacia que otros países se está expandiendo la variedad?

**JC.** Durante la celebración de Fruit Attraction se llevó a cabo la firma del acuerdo de implantación entre Sando Clementine y la empresa sudafricana StarGrow, obtentora de cítricos y frutales de hueso, para empe-

JOAN CABALLOL / CEO de Sando Clementine

## “Vamos avanzando en la implantación de la variedad de forma sostenida y transparente”

*Uno de los objetivos de Sando Clementine a medio plazo es la implantación de la variedad en los dos hemisferios. Y las metas se van cumpliendo. El cultivo va a comenzar a implantarse en Sudáfrica este año, y ya se ha puesto en marcha el proceso en Estados Unidos y Australia. En España e Italia, donde también tienen el objetivo de crecer, ya hay actualmente casi 700 hectáreas plantadas y para este año se espera una cosecha de entre 25 y 30 millones de kilos.*



Joan Antonio Caballol, CEO de Sando Clementine, y Estelle Goosen, general manager de StarGrow, durante la firma del acuerdo, que se llevó a cabo en el marco de la última edición de Fruit Attraction. / ÓSCAR ORZANCO

zar a implantar el cultivo de Clementina Sando en Sudáfrica.

Ya existía un acuerdo previo de 2016 para desarrollar este proyecto, pero el proceso ha sido largo. En julio de 2019 la variedad comenzó el periodo de cuarentena en este país y hemos continuado manteniendo la base de un acuerdo que, según mi opinión, en su planteamiento inicial era bastante perjudicial para el productor.

Es un sistema diferente al de España y se paga toda la vida, mientras esté en producción la explotación. Por eso, desde Sando Clementine propusimos flexibilizar el acuerdo firmado en 2016 para facilitar la incorporación de los productores, tanto para los que ahora han entrado en el test de la variedad en cinco puntos diferentes de Sudáfrica, como el resto de agricultores que en el futuro estén interesados en cultivarla. Y en Fruit Attraction, en el marco de esta feria internacional, se firmó el nuevo acuerdo cerrado en el mes de agosto.

El acuerdo se ha firmado con el vivero y firma obtentora de nuevas variedades de cítricos y fruta de hueso StarGrow. Esta firma nos ayuda a implantar la variedad, pero nosotros conocemos personalmente a cada agricultor. No queremos que se pierda la parte humana, y el tra-

**“La variedad Clementina Sando va ampliando su superficie cultivada temporada tras temporada, de forma sostenida, y para la firma es importante la implantación paulatina en el hemisferio sur”**

**“Se espera una buena campaña para la Clementina Sando. Las explotaciones de los productores que hemos visitado tienen una buena cosecha y esto es importante para seguir avanzando”**

to directo que tenemos con los productores, como ocurre en España, porque la variedad está plantada en otro hemisferio. La humanización de la variedad es un concepto que nos distingue y nos ha permitido dar facilidades a los agricultores, ayudar a que el mercado entienda y conozca este tipo de clementina. La cercanía con el productor es algo que nos distingue y caracteriza. La relación es muy estrecha y ofrecemos asesoramiento para solventar cualquier duda o problema.

**VF.** Además de Sudáfrica, ¿en qué otros países se está implantando la variedad?

**JC.** Además de Sudáfrica, tenemos la variedad en cuarentena en California, y esperamos haberla superado en septiembre

del año que viene. En 2025 esperamos firmar el acuerdo con nuestro partner en Estados Unidos para implantar la variedad.

Vamos avanzando también en Australia, aunque estamos en una fase más embrionaria porque acabamos de terminar la cuarentena y hay que generar toda la estructura para reproducir plantas. Consideramos que en 2027 los productores podrían comenzar a plantar.

**VF.** ¿Cuál es el modelo de gestión de esta variedad protegida?

**JC.** Es un modelo personalista, de implicación con el agricultor, desde la toma de decisión y la formalización del contrato, el desarrollo de la variedad y el seguimiento de la producción. El hecho de ser una pyme dedicada a esta única variedad, marca

**“Durante Fruit Attraction firmamos un acuerdo de implantación entre Sando Clementine y la empresa sudafricana StarGrow para empezar a implantar el cultivo de Clementina Sando en Sudáfrica”**

profundamente nuestra forma de trabajar.

La licencia que se aplica sobre la superficie, tanto si es nueva plantación, como injertar sobre una madera intermedia, requiere que el material vegetal sea adquirido en un vivero autorizado.

Y sobre este aspecto es importante destacar, que en España, Alcaplant, vivero asociado a AVASA, ya ha comenzado a comercializar plantas de Clementina Sando. Con AVASA tenemos un acuerdo para tener en sus campos los árboles de reproducción de material vegetal para este vivero en concreto. Y, a partir de diciembre de este año, Alcaplant distribuirá las plantas de la variedad en exclusiva. Es algo positivo porque ofrecen una planta de gran calidad, y a partir de ahora se comercializará en maceta.

**VF.** ¿Qué objetivos tiene Sando Clementine de cara al futuro?

**JC.** Vamos avanzando en la implantación de la variedad de forma sostenida y transparente, siembre declarando las hectáreas plantadas, porque esto afecta directamente al productor a largo plazo. Lo que entra en producción, después hay que venderlo, y hay que tener la ventana de mercado muy definida y no colapsarla con tu propia variedad. Y en este sentido, como clementinas de segunda temporada se sitúan la Hernandina y Clementina Sando, que aporta unas cualidades organolépticas superiores, y hay que saber sacar partido a esta calidad.

Nuestro objetivo es llegar a 1.000 hectáreas plantadas en España. Hay establecido un máximo de 2.300, pero a partir de las primeras 1.000 hectáreas sólo plantará el productor que tenga licencia de Clementina Sando. Según nuestra filosofía, no se venden derechos que no se planten y que se queden en un cajón. No queremos que se especule con el derecho de uso de la variedad. Esta es la base ética de Sando Clementine.

Además, una de nuestras misiones es dar a conocer la variedad al mercado profesional y al consumidor. Es clave que este último sepa lo que come, y si prueba Clementina Sando, la pueda identificar y demandar. Es importante que la variedad genere valor añadido a los productores y comercializadores y, en este sentido, es fundamental garantizar la trazabilidad para que el consumidor conozca lo que está comiendo. Comercializar el producto sin etiquetar perjudica al productor y al exportador porque pierde una oportunidad de diferenciación. Por ello, el etiquetado es fundamental para poder diferenciarse en calidad y origen en un mercado con tanta diversidad de variedades y en el que se genera confusión en los mercados.

SILVANA SORLÍ / Responsable de producción en Frutas Sorlí

## “Nuestra principal seña de identidad es la calidad”

*Para Frutas Sorlí la calidad es el concepto que guía su actividad y que les permite diferenciarse en el mercado y fidelizar al consumidor. “Somos una empresa pequeña, por eso nuestra única opción es hacerlo muy bien. Como firma marquista, llevamos un control, diría que incluso exagerado, de todo el proceso, desde el campo hasta que llega el producto a su destino. La fruta que viene del campo tiene que estar ya casi perfecta”, indica Silvana Sorlí. Respecto a los objetivos de la firma, la responsable de producción señala que su principal proyecto es incrementar el volumen de cosecha propia.*

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN. Valencia Fruits. ¿Con qué perspectivas afronta Frutas Sorlí la presente campaña de cítricos?

**Silvana Sorlí.** Las perspectivas que tenemos para la campaña son bastante buenas aunque este año el principal problema es que hay menos fruta. Esperamos que esta disminución del volumen de cosecha sea beneficioso para la actividad comercial y que esta temporada nos dé un poco de aire a todos los cítricultores, porque llevamos unas temporadas difíciles.

**VF.** ¿En qué medida ha afectado la DANA del 29 de octubre a la actividad de Frutas Sorlí?

**SS.** Hablando del producto, en Castellón y en Alicante no ha habido demasiados problemas. Las variedades que hemos recolectado en estas zonas presentan buena calidad ya que en ese momento las variedades aún estaban verdes. Además, este año la Navelina hemos comenzado a cortarla en Andalucía, por

la tanto, la temporada de Frutas Sorlí se está desarrollando, hasta el momento, con relativa normalidad.

Si nos enfocamos en el transporte ahí sí que nos ha afectado bastante, ya que el paso por la zona más afectada de la DANA sigue siendo aún muy complicado, con retenciones, causando retrasos a la hora de la entrega del producto. No obstante, veremos que ocurre cuando empiece a llegar la fruta de las zonas en las que ha llovido más.

**VF.** ¿Cuál es vuestra filosofía de trabajo y vuestra principal seña de identidad?

**SS.** Nuestra principal seña de identidad, indudablemente, es la calidad. También podríamos decir que la frescura sería otra de nuestras señas. Por esa razón siempre intentamos confeccionar la fruta para entregar lo más inmediatamente posible, para que cuando llegue al consumidor final tenga aún esa frescura como recién cortada del árbol.

**VF.** Como empresa marquista, ¿qué aspectos potenciáis para competir en los mercados y fidelizar al cliente?

**SS.** Indirectamente, es como si tuviésemos un trato con el consumidor final, ya que nuestra preocupación no llega sólo a nuestros clientes, sino a la persona que se lleva nuestra fruta a su casa. Somos una empresa pequeña, por eso nuestra única opción es hacerlo muy bien. Como firma marquista, llevamos un control muy riguroso de todo el proceso, desde el campo hasta que llega el producto a su destino.

Uno de los aspectos más importantes es el corte, es el primer triaje de la fruta, ya que si el producto que llega a nuestras instalaciones es bueno, tanto en color como en calibre, el trabajo en packing es mucho más fácil y puede llegar a ser perfecto. La calidad es fundamental para lograr diferenciarnos y fidelizar al consumidor. Por eso, nuestro objetivo es garantizar que los



Silvana Sorlí analiza la campaña y los objetivos de la firma. / FS

cítricos que hay dentro de una caja de Frutas Sorlí tienen una calidad extra.

**VF.** ¿Con qué mercados trabaja Frutas Sorlí?

**SS.** Trabajamos principalmente con el mercado francés, un destino que prioriza la calidad. Aunque desde hace unos años vamos expandiendo nuestras marcas a otros destinos.

**VF.** Frutas Sorlí es de las pocas firmas que trabaja Gold Nugget. ¿Qué se puede destacar de esta variedad? ¿Por qué se trabaja tan poco en España?

**SS.** Esta variedad es muy complicada de cultivar, recolectar y, por lo tanto, de trabajar. Se trata de una mandarina vecera, y eso es un hándicap para el agricultor. Además, el árbol tiene unos pinchos muy grandes y no puede plantarse en zonas en las que habitualmente haga viento porque las mandarinas sufren daños. Por último, resulta complicado el manipulado en la central porque es una mandarina muy delicada por sus arrugas en la piel.

Ante todos estos problemas, en Frutas Sorlí tenemos la posibilidad de trabajarla porque cuidamos de forma exquisita la va-

riedad desde el campo hasta que llega al mercado. Es una variedad complicada, no es atractiva, pero tiene un sabor muy dulce. Casi parece que estás comiendo un caramelo.

**VF.** ¿Qué proyectos está desarrollando Frutas Sorlí?

**SS.** Nuestro principal proyecto es incrementar el volumen de cosecha propia. Es decir, gestionar cada vez más fincas para tener una mayor producción propia. Creemos que ese es el futuro para las empresas pequeñas.

Cuando trabajas tu propio producto todo es más fácil. Sabes más o menos el calibre que vas a obtener, es decir, adaptas la fruta a tus necesidades. Sin embargo, cuando sales a comprar, como exigimos tantísima calidad, es muy difícil encontrar producto que cumpla nuestros requisitos. Y tampoco puedes comprar a precios muy elevados y repercutirlos en el consumidor final. Por eso, estamos convencidas de que la única forma para seguir creciendo es incrementar la producción propia. En principio, queremos que todas las clementinas que sacamos al mercado procedan de nuestros campos.

PACO PLASENCIA CARBÓ / Responsable de cítricos de Frutas Plasencia

## “Contamos con cítricos de proximidad durante la temporada nacional”

*Paco Plasencia Carbó, responsable de cítricos de Frutas Plasencia, enfatiza el valor que el producto de proximidad tiene para esta empresa familiar. La incorporación de su nueva planta de confección en Benavites (Valencia), la continúa apuesta por la calidad y la diferenciación de contar con marca propia son otros temas destacados en la actividad de la firma.*

► ÓSCAR ORTEGA. BARCELONA. Valencia Fruits. ¿Como productores y comercializadores de cítricos, ¿cuál es su esencia?

**Paco Plasencia.** En pocas palabras podemos decir que nuestra esencia como productores es definir la calidad desde la plantación hasta la recogida de la fruta, donde el respeto por el tiempo y la estacionalidad de cada una de las variedades de naranja y mandarina son claves para nosotros.

De hecho, es parte de nuestra esencia y en Plasencia estamos comprometidos, como el resto de nuestra oferta, en ofrecer productos de la más alta calidad, y en evolucionar para satisfacer las necesidades del cliente con la mayor eficiencia.

**VF.** ¿Su centro de confección de Faura cuenta con la más alta tecnología?

**PP.** Contamos con tecnología avanzada para la selección y procesamiento de cada pieza de naranja y mandarina como, por ejemplo, el calibrador electrónico que nos permite automatizar la clasificación de la calidad y el calibre-peso de la fruta.



Paco Plasencia Carbó, responsable de cítricos de la firma, a pie de campo. / OO

**VF.** Para esta campaña, ¿alguna novedad destacable?

**PP.** Bajo nuestra filosofía de estar en constante evolución, esta campaña entra en funcionamiento nuestro nuevo centro en Benavites, muy cerca del actual centro de confección de Faura; ambos en la demarcación de Valencia.

Con esta nueva instalación reorganizaremos el trabajo de cítricos entre las dos plantas. En

la de Faura centramos el trabajo de mandarina y dedicamos la planta de Benavites a naranja.

**VF.** Esta división de tareas en las dos plantas, ¿con qué objetivo se realiza?

**PP.** Con esta división del trabajo optimizamos recursos, agilizamos operatividad y maximizamos capacidad de respuesta.

También hay que destacar que disponemos de paradas en los dos principales mercados

mayoristas de frutas y hortalizas del territorio nacional como son Mercabarna y Mercamadrid — que nos permite establecer una relación directa y de confianza con nuestros clientes, conociendo de primera mano y respondiendo a sus necesidades— que más las mencionadas plantas de confección, en su conjunto nos proporcionan una gran capacidad operativa y logística.

**VF.** ¿Ustedes cuentan con plantaciones propias?

**PP.** Sí, así es. Contamos con producción propia que completamos con producción de nuestros colaboradores, conocedores de sus tierras y de sus cultivos de cítricos de proximidad que aportan valor añadido a cada pieza de naranja y mandarina.

Son plantaciones repartidas por diferentes zonas productoras del Mediterráneo que cubren el máximo calendario posible de producción nacional y, como he comentado anteriormente, respetando la estacionalidad de cada variedad de naranja y mandarina. En otras palabras, en Frutas Plasencia contamos con

cítricos de proximidad durante la campaña nacional.

**VF.** ¿Y también marca propia?

**PP.** Disponer de marca propia en el mercado es una herramienta de diferenciación que, en nuestro caso, traslada al cliente el exhaustivo control que ejercemos sobre las naranjas y mandarinas que vendemos para, de esta manera, poder ofrecer fruta en excelentes condiciones al consumidor. En otras palabras, más de 50 años de experiencia avalan nuestra marca.

Para el cliente la marca Plasencia significa, entre otros aspectos, calidad, compromiso, servicio, equipo, innovación y experiencia.

**VF.** ¿Hacia qué destinos dirigen su producción?

**PP.** Los principales destinos de nuestra oferta de cítricos se reparten entre el mercado nacional, especialmente desde nuestras paradas en los mercados mayoristas de Mercabarna y Mercamadrid, y mercado exportador. En exportación, destacan países por proximidad geográfica y Europa tradicional como Francia y otros destinos europeos como los países del centro y norte del continente europeo como, por ejemplo, Alemania, Hungría y Polonia.

**VF.** Para esta campaña de cítricos, ¿qué objetivos persiguen?

**PP.** Como las anteriores campañas, nuestro objetivo es ofrecer naranja y mandarina de calidad que invite a los clientes a seguir comprando, a repetir experiencia de compra. Nuestros clientes entienden, al igual que nosotros, que la calidad es innegociable.

JOSÉ ENRIQUE SANZ / Director general IGP Cítricos Valencianos

# “El interés en el sello IGP y en la marca ‘Naranja Valenciana’ va a más”

Desde la IGP Cítricos Valencianos, José Enrique Sanz señala que en el conjunto de la Comunidad Valenciana las pérdidas de cosecha en cítricos no serán tan grandes al final. Asimismo corrobora el mensaje del conjunto del sector al afirmar que las producciones están llegando a los mercados y el abastecimiento a Europa está garantizado. Presente ya en las principales cadenas de supermercados en España, la IGP va ganando en visibilidad y el consumidor comienza a tenerla presente en el momento de la compra ya que sabe que el sello representa el sabor de siempre de los cítricos producidos en las buenas tierras de la Comunidad Valenciana.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** ¿Cuál es la situación de las producciones amparadas bajo la IGP Cítricos Valencianos tras el paso de esta terrible DANA?

**José Enrique Sanz.** La verdad es que tengo que empezar la entrevista mostrando nuestras condolencias a todos aquellos que han perdido a alguien querido, nuestro apoyo a quienes han tenido importantes pérdidas materiales, y también, como no, a aquellos agricultores que han sufrido auténticos desastres en sus campos y en sus producciones.

Las zonas afectadas han sido, en buena parte, producciones cítricas, además de viñedos, kakis y hortalizas. Las marcas cítricas, como la Hoya de Buñol, Camp de Túria, Horta Sud o los Serranos, son muy importantes en producción y en calidad. Habrá que ir comprobando cómo han quedado los campos y los grados de afectación, porque habrá casos en los que se han afectado hasta los árboles y toda su cosecha, y habrá casos que sólo tendrán afectación los frutos de las faldas. Hablando en cifras generales, no creo que sea una gran pérdida a nivel de producción total para la Comunidad Valenciana, ya que estamos hablando de que las tres provincias son cítricas. No me atrevo a de-

cir un porcentaje a priori, pero seguramente se aprovechará una parte de la producción de la zona afectada. En cifras generales de las tres provincias, se cubrirá bien la demanda del sector.

**VF.** Hace menos de un mes anunciamos la presencia de las primeras clementinas IGP en Consum, Eroski, Caprabo y Alcampo. ¿Qué significa para la IGP la apuesta de estos supermercados por esta marca de calidad?

**JES.** La apuesta de grandes cadenas como Consum, Eroski, Caprabo y Alcampo es clave. Posicionan nuestras producciones con el sello IGP de calidad en sus lineales y eso facilita al consumidor el acceso a nuestros cítricos. Son las primeras cadenas de la campaña porque han comenzado con clementinas extratempranas certificadas con IGP (Oronules y Arrufatina) pero confiamos en que ahora, a mediados de noviembre, otras más se vayan sumando con la clementina Clementules y con la Navelina (Carrefour, Masymas, El Corte Inglés, Dia, Plusfresc, Condis, Spar, Alimerka, BM y Lupa), como en la pasada campaña.

**VF.** A partir de ahora, ¿hay previsión de que se una alguna nueva cadena? O por el contrario ¿se han cancelado programas?

**JES.** Para nada se han cancelado programas, el interés en

el sello IGP y en nuestra marca “Naranja Valenciana” va a más, tanto antes de la DANA como después, de hecho, tras lo ocurrido, creo que vamos a contar con el apoyo y la generosidad de los consumidores en todo el territorio nacional. Además, poco a poco vamos ganando más visibilidad y el consumidor comienza a tenernos presente en el momento de compra. Busca y sabe que nuestro distintivo es la garantía de que está adquiriendo productos de calidad, con el sabor de siempre, producidos en los campos valencianos.

Por otro lado, tenemos previsto que un par de grandes cadenas incorporen a su lineal nuestra marca de consumidor “Naranja Valenciana”, tanto en el formato de bolsa girsac como en el formato de encajado. También tenemos previsto en breve, el alta de varios operadores que van a etiquetar IGP para clientes franceses. El aumento del interés del mercado francés en nuestro sello IGP Cítricos Valencianos es muy llamativo, a pesar de ser un mercado tradicional para nosotros, varios almacenes coinciden en el interés de sus clientes franceses.

**VF.** ¿Han tenido tiempo de reorientar la campaña 24-25 a la nueva realidad?

**JES.** A todos nos ha influido este golpe de algún modo. La IGP



José Enrique Sanz avanza que la IGP Cítricos Valencianos retomará durante el mes de diciembre sus acciones de promoción y comunicación como, El Desayuno Valenciano y la campaña de Navidad. / IGP CÍTRICOS VALENCIANOS

Cítricos Valencianos se dedica a certificar y a promocionar nuestros cítricos. Para empezar, nos ha influido en la programación y ejecución de las auditorías, porque las carreteras hacia la zona sur habían quedado cortadas o saturadas de tráfico, por tanto, nos hemos centrado un par de semanas en la zona norte. Por otro lado, hemos tenido que anular más de una acción promocional prevista para principios de noviembre, entre otras el evento de El Primer Corte de los Cítricos Valencianos, donde se celebra el comienzo de la campaña y se lanza a los medios el correspondiente aviso. Tenemos previsto retomar acciones y comunicaciones durante el mes de diciembre, como El Desayuno Valenciano en las tres provincias y la campaña de promoción durante la Navidad. Debemos seguir hacia adelante con ímpetu, según lo previsto, y hacer llegar a los consumidores la calidad de las naranjas, mandarinas y limones de los agricultores y almacenes valencianos.

**VF.** Además de retomar las acciones de promoción, ¿en qué otras líneas de trabajo está inmersa la IGP Cítricos Valencianos?

**JES.** Actualmente, la IGP tiene como objetivo sumar más cadenas a nivel nacional, y a la vez, aumentar más referencias y

formatos en aquellas que ya han apostado por el sello. Hay que tener en cuenta que actualmente tenemos dos formas de llegar a los lineales, bien acompañando a las marcas privadas con nuestra etiqueta certificada, o bien, llegando con nuestras marcas Naranja Valenciana y Mandarina Valenciana de una forma más directa hasta el consumidor. Son marcas que tienen muy buena respuesta en los lineales, si además enfocamos la promoción hacia ellas, confiamos en que todas las partes pueden obtener muy buenos resultados.

**VF.** Para finalizar, ¿qué mensaje lanza al conjunto del sector y a la ciudadanía en general?

**JES.** Son momentos difíciles. Este desastre nos ha tocado a todos directa o indirectamente. Pero, no podemos ni debemos parar. Ahora, más que nunca debemos tirar con fuerza para salir adelante. Cada uno desde sus posibilidades y desde su entorno. El sector cítrico no ha parado. Las producciones están llegando a los mercados y el abastecimiento está garantizado. Los consumidores podemos hacer mucho para ayudar a la recuperación de los agricultores, cooperativas y comercios afectados por la DANA. Buscar y adquirir cítricos con el sello IGP Cítricos Valencianos es más que un gesto solidario.

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

AGB Ingeniers mantiene una estrecha relación con el sector cítrico de la Comunidad Valenciana. Esta firma, que celebró su décimo aniversario el año pasado, se ha posicionado como una ingeniería especializada en la gestión de ayudas Feader procedentes de fondos de la UE dirigidas a la tecnificación y modernización de la industria alimentaria.

“Siempre hemos estado asesorando a la industria agroalimentaria cítrica valenciana. Nuestros principales clientes provienen del cítrico, y nuestra principal función es la gestión de ayudas europeas. De hecho, en la provincia de Valencia tramitamos el 60% de los expedientes de ayudas europeas que se gestionan para las empresas de cítricos. Este tipo de subvenciones son sólo para la industria y van asociadas a maquinaria e instalaciones”, señala Ana J. González, directora de Proyectos Agroalimentarios y Constructivos.

## AGB Ingeniers impulsa la industria cítrica a través del asesoramiento

La ingeniería desarrolla proyectos y gestiona ayudas europeas dirigidas a la tecnificación de almacenes

Las ayudas Feader proceden de fondos de la Unión Europea, y están cofinanciados por la Comunidad Valenciana y el Ministerio de Agricultura. Cada parte, incluida la empresa solicitante, asume un coste de aproximadamente un 33%.

De forma simultánea a la gestión de ayudas, AGB Ingeniers implementa proyectos para tecnificar y modernizar la industria agroalimentaria cítrica. “Son iniciativas asociadas a la ingeniería fotovoltaica, proyectos de frío, calibradores, fontanería o electricidad. Desarrollamos proyectos para mejorar la co-

mercialización y transformación de la fruta. Nuestra función es planificarlo todo, ponerlo en funcionamiento, y gestionar las ayudas disponibles para llevarlo a cabo. Somos una firma centrada en la industria cítrica y todas las necesidades que tienen los almacenes de transformación en aspectos relacionados con la ingeniería. Aunque también trabajamos, en menor medida, en el sector del kaki o la fruta de hueso”, explica Ana J. González.

“Lo que hacemos —añade— es ofrecer soluciones en la transformación a empresas de la industria cítrica de la Comuni-

dad Valenciana para que ganen competitividad en los mercados, y, sobre todo, que la fuerte inversión que hay que realizar esté subvencionada por fondos Feader”.

En relación a la evolución de la industria cítrica en los últimos años, Ana J. González asevera que “las inversiones han sido millonarias. De hecho, quien no ha invertido en cámaras frigoríficas, calibradores electrónicos o envasadoras se ha quedado fuera del mercado. El cambio en tecnificación y modernización ha sido drástico en los últimos 10 años. Por ello,

para acometer las cuantiosas inversiones necesarias, las ayudas han sido fundamentales”.

La firma AGB Ingeniers tramita unos 40 expedientes anuales de diferentes convocatorias, lo que supone gestionar alrededor de 6 millones de euros en inversiones cada año. Además, la ingeniería especializada también gestiona fondos europeos de ayudas para la industria auxiliar cítrica, como por ejemplo empresas de palets, cartón o químicos.

Para concluir, Ana J. González indica que “el mercado exige actualmente un estándar de calidad que sólo pueden alcanzar las firmas muy tecnificadas. La inversión para lograrlo son muy grandes y las ayudas de la Unión Europea facilitan este desarrollo. Sin embargo, hay muchas empresas valencianas que todavía desconocen que existen este tipo de ayudas y están perdiendo oportunidades para competir de manera más eficiente”.

VÍCTOR ASENSIO / CEO de Deterra

# “Nuestro principal objetivo es consolidar la producción propia como base de nuestro negocio”

*Deterra se presenta como una fusión de negocios de renombre en el sector fundamentalmente cítrico (Guillem Export, Frutas Romu, Mugui, Frutas Tono...) que espera crecer orgánicamente y reforzar su posición con el retail. Víctor Asensio, buen conocedor del retail, acomete su primera campaña de cítricos al frente de Deterra capeando “una situación extremadamente dura” como ha sido una DANA que ha golpeado duramente a la empresa. Deterra ha conseguido operar casi con normalidad en apenas dos semanas y afronta el reto de cerrar una campaña que garantice “la sostenibilidad del negocio a largo plazo”.*

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** Esta es la primera campaña de cítricos que aborda como CEO de Deterra y se he encontrado con una devastadora DANA que ha afectado a algunos de los almacenes y campos de la compañía, ¿cómo están viviendo esta situación? ¿Están todos bien? ¿Pudieron salir a tiempo los empleados de las plantas afectadas?

**Víctor Asensio.** Estamos enfrentando una situación extremadamente dura. Ha habido muchas pérdidas humanas y debemos estar al lado de las familias afectadas para ayudarles a superar estos momentos tan difíciles. Con el esfuerzo de todos debemos lograr que las personas afectadas recuperen la normalidad lo antes posible, brindándoles todo nuestro apoyo. La solidaridad y el esfuerzo colectivo serán clave para superar esta crisis.

Afortunadamente, todos nuestros empleados están bien, aunque muchos de ellos han sufrido daños materiales significativos en sus viviendas, vehículos y pertenencias, ya que residen en varios de los municipios más afectados. Desde Deterra estamos trabajando activamente para implementar soluciones que les permitan recuperar la normalidad lo antes posible. Nuestra intención es brindarles todo el respaldo necesario en esta etapa tan complicada.

**VF.** Ya en el plano material, ¿han tenido que lamentar pérdidas importantes?

**VA.** Dos de nuestros centros productivos están ubicados en las zonas afectadas, lo que sin duda ha supuesto un reto importante. Sin embargo, hemos logrado sobreponernos a la situación y, gracias al esfuerzo de todo el equipo, actualmente estamos operando con casi total normalidad.

**VF.** Retomando precisamente esa normalidad, me gustaría preguntarle por la nueva marca, Deterra, ¿cuál es la imagen de marca que quieren transmitir y cuáles son las señas que destacan de su nueva identidad corporativa?

**VA.** Deterra representa la solidez de un grupo empresarial de origen valenciano, construido sobre unos valores empresariales muy definidos. Nuestro origen radica en compañías cítricas familiares que gestionan más de 3.200 hectáreas de producción propia distribuidas por la Comunidad Valenciana, Andalucía, Murcia y



Asensio apunta que Deterra representa la solidez de un grupo empresarial con valores empresariales muy definidos. / DETERRA

Tarragona. Además, contamos con cinco centros productivos propios, complementados por una plataforma logística en Perpignan para la distribución en Francia y el resto del mercado europeo.

Nuestra apuesta está en la calidad, la innovación y el desarrollo constante de nuevas variedades, siempre en sintonía con las demandas cambiantes del mercado. Este enfoque nos permite mantenernos a la vanguardia, ofreciendo un servicio que refleje nuestro compromiso y excelencia empresarial.

**VF.** Deterra es la suma de empresas de referencia en el sector, ¿qué empresas se han integrado hasta la fecha?

**VA.** En 2020 se fusionaron los negocios de Guillem Export y la rama comercial de Frutas Romu. Posteriormente, incorporamos Mugui a nuestra estructura, consolidando nuestra posición en el sector. Finalmente, en el verano de 2023, se produjo la fusión de Guillem Export y Frutas Tono, lo que dio lugar al grupo que, en septiembre de este año, unificó su identidad corporativa bajo el nombre Deterra.

**VF.** ¿Esperan seguir creciendo vía adquisiciones?

**VA.** La base de futuro es el crecimiento orgánico. La compañía ha realizado una importante inversión en la op-

**“Nuestro origen radica en compañías cítricas familiares que gestionan más de 3.200 hectáreas de producción propia distribuidas por la Comunidad Valenciana, Andalucía, Murcia y Tarragona”**

**“Contamos con cinco centros productivos propios, complementados por una plataforma logística en Perpignan para la distribución en Francia y el resto del mercado europeo”**

**“Nuestra apuesta está en la calidad, la innovación y el desarrollo constante de nuevas variedades, siempre en sintonía con las demandas del mercado. Este enfoque nos permite mantenernos a la vanguardia”**

timización, reorganización y modernización de sus almacenes, lo que nos permite incrementar tanto la eficiencia de los procesos como la capacidad productiva. Obviamente estamos atentos a las posibles oportunidades que nos pueda brindar el mercado siempre que estén en línea con los valores empresariales de la compañía.

**VF.** ¿Qué objetivos organizacionales se marcan a medio plazo?

**VA.** Nuestro principal objetivo es consolidar nuestra pro-

ducción propia como base de nuestro negocio, garantizando una oferta continua durante los doce meses del año, tanto de origen nacional como de otras procedencias. Este enfoque nos permitirá reforzar nuestra posición con el retail.

Además, un aspecto clave de nuestra estrategia a medio plazo es ampliar nuestro portfolio de productos. Estamos trabajando en la incorporación de nuevas categorías como uvas, berries y aguacates, diversificando así nuestra oferta.

**“Un aspecto clave de nuestra estrategia a medio plazo es ampliar nuestro portfolio de productos. Estamos trabajando en la incorporación de categorías como uvas, berries y aguacates, diversificando así nuestra oferta”**

**VF.** Centrándonos en la campaña, ¿cómo ha sido el inicio? ¿Qué calidades, calibres y precios se están encontrando?

**VA.** El inicio de la campaña está siendo muy atípico debido a las circunstancias excepcionales que estamos viviendo. La campaña se ha adelantado casi dos semanas, lo que ha complicado la transición entre el final de las importaciones y el inicio de la campaña nacional.

Los precios para el producto nacional no están al nivel que deberían estar y es necesario que se adecuen a la realidad de la producción. Las exigencias de calidad en esta campaña tan complicada a nivel meteorológico hacen necesario extremar el control del proceso productivo, lo que ha generado costes adicionales que, sin embargo, no se están viendo reflejados en los precios que recibimos por el producto comercializado. Es fundamental que los precios se ajusten a la realidad de la producción para garantizar la sostenibilidad de toda la cadena de valor.

**VF.** ¿Cómo está respondiendo la demanda?

**VA.** En términos de volumen la demanda está siendo bastante similar a la de campañas anteriores. Como mencioné antes, el inicio adelantado de la campaña ha generado la impresión de que la demanda estaba creciendo, pero la realidad es que es estable. Los aforos han experimentado variaciones y las recientes incidencias meteorológicas los han vuelto a modificar, pero unas variedades están cubriendo los teóricos fallos de las otras. Sin embargo, no será hasta el final de la campaña cuando tengamos una visión clara de la realidad de la misma.

**VF.** ¿Cuáles son los principales destinos de la fruta de Deterra?

**VA.** Actualmente estamos muy focalizados en el retail europeo donde colaboramos desde hace muchos años con la mayoría de los top retailers con presencia en el mercado europeo y UK.

**VF.** ¿Cuál sería su objetivo de fin de campaña teniendo en cuenta las circunstancias que la han trastocado desde el inicio?

**VA.** Las circunstancias han modificado por completo las previsiones y la planificación que habíamos establecido al inicio de la campaña. Actualmente, nos encontramos analizando el nuevo escenario para adaptarnos a esta nueva realidad. Una vez concluido el análisis de la situación productiva, con especial atención a la pérdida de los volúmenes esperados y al impacto en la calidad del producto, tomaremos las decisiones necesarias para garantizar la sostenibilidad del negocio a largo plazo.

# Hilfe Agrotechnical, adaptado a la citricultura que nos espera

La citricultura española ha sufrido grandes cambios en los últimos 20 años.

La superficie ocupada por cítricos se ha mantenido, según datos del ministerio, en 275.000 hectáreas. Sin embargo, el número de explotaciones ha caído un 42% aproximadamente, lo que significa que la misma cantidad de superficie está ahora concentrada en explotaciones de mayor tamaño.

También se ha producido un cambio en el reparto de la superficie por comunidades autónomas. La zona citrícola históricamente más importante que era la Comunidad Valenciana ha dado paso a las grandes zonas cítricas de Murcia y Andalucía.

Otro aspecto evolutivo es la entrada paulatina de los grupos de inversión en las empresas tradicionalmente familiares, adhiriendo éstas a otras y creando consistentes grupos, con varios cultivos en muchos casos e incluso pasando a formar parte de una economía que poco tiene que ver con la agricultura.

A estos tres paradigmas evolutivos se les suman factores negativos, como la falta del relevo generacional, la dependencia de las ayudas europeas, los desafíos medioambientales (cambio climático, escasez de recursos naturales, etc.), la falta de mano de obra cualificada, la reducción de materias activas autorizadas o la aparición de nuevas plagas y enfermedades.

Así pues, para vencer todas las piedras que tiene el camino de la citricultura, se están implementando en los últimos años acciones como la digitalización, la agricultura respetuosa o la profesionalización de los técnicos con el objetivo de lograr unos cultivos más eficientes, optimizar los recursos existentes y conseguir un ecosistema más sostenible.

## HILFE DISEÑA LA VERSIÓN MEJORADA DE LOS PRODUCTOS MÁS USADOS EN CITRICULTURA HISTÓRICAMENTE: COBRE Y HIERRO

En sus 15 años de historia, Hilfe Agrotechnical ha ido adaptando sus productos a las necesidades del mercado de cítricos estando muy pendiente de toda la evolución ya comentada, diseñando y fabricando productos eficaces, eficientes y sostenibles.

### ■ CUNAT: LA EVOLUCIÓN DE LOS COBRES

Producto desarrollado en HILFE en 2009 y basado en una formulación única de cobre en estado de oxidación (I) estabilizado, a través del estudio de la actividad enzimática de diferentes enzimas implicadas en el metabolismo antioxidante de las plantas frente a estreses, tales como catalasa (CAT), peroxidasas (POX), ascorbato peroxidasa (APX), glutatión reductasa (GR) y superóxido dismutasa (SOD).

En colaboración con el CSIC se realizó un ensayo enzimático tras el cual, y tal y como se muestra en la Figura 1, se demostró que los tratamientos con el producto HILFE mostraron un aumento significativo en la actividad antioxidante de la mayoría de las enzimas estudiadas respecto al tratamiento control.

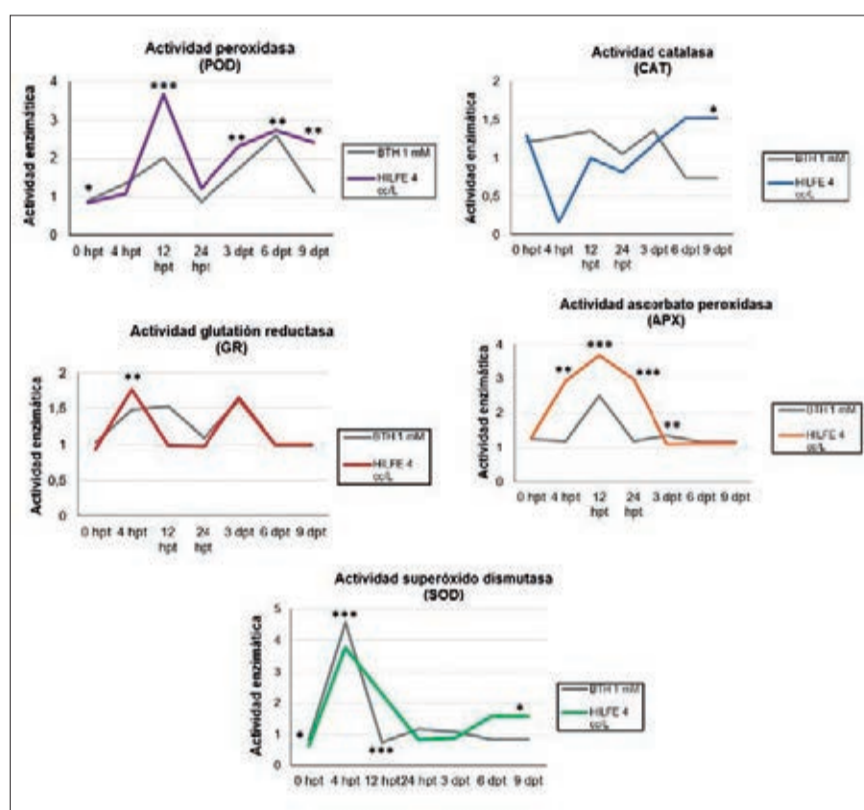


Figura 1: Evolución de la actividad antioxidante de las enzimas estudiadas.

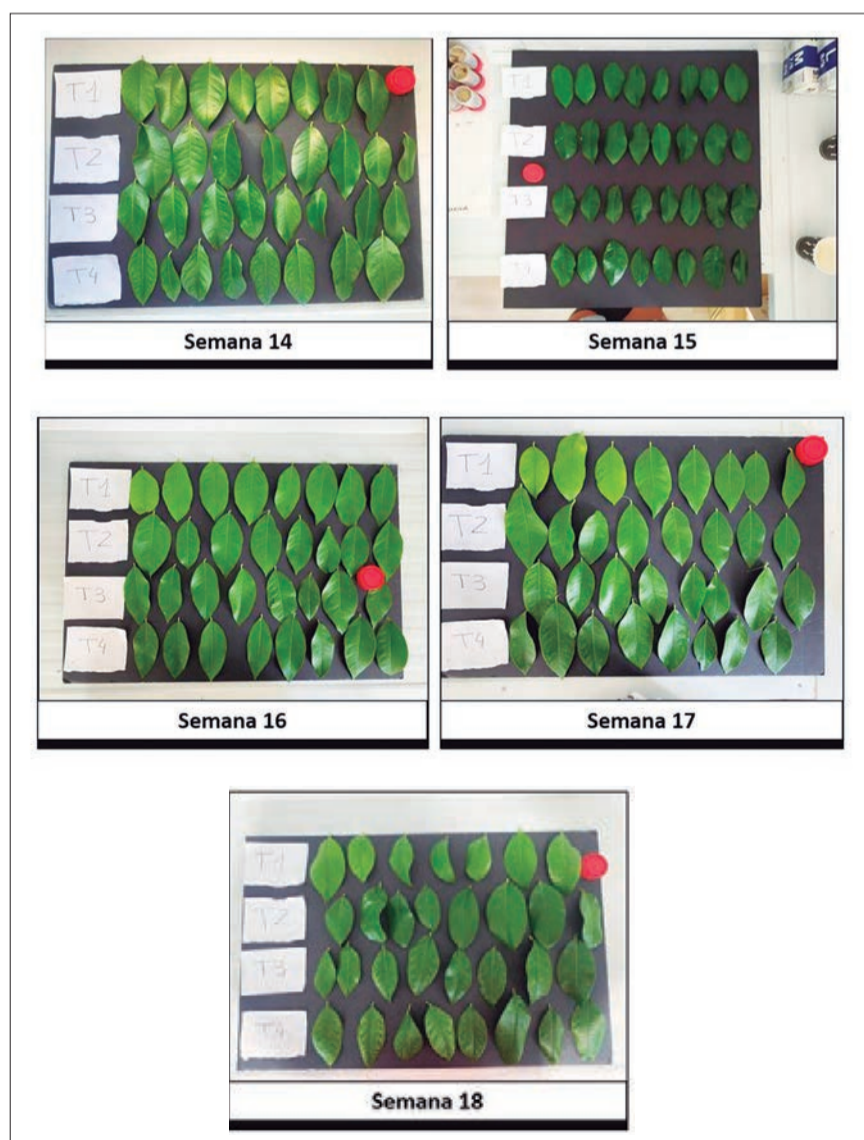


Figura 2: Evolución de las hojas de cítricos tras varias semanas de aplicación de Sairon (T2) y quelatos tradicionales (T1, T3 y T4)

En el caso de los enzimas POD, SOD y GR se observan dos periodos de activación diferentes: uno durante las 24 h iniciales después del tratamiento, y otro que va de 6-9 días después del tratamiento. Estos periodos se dan ya que el producto está complejoado con carbohidratos de diferentes longitudes de cadena, así como con ácido algínico, lo que permite una liberación del producto progresiva y controlada, manteniendo la activación de los mecanismos defensivos de la planta de manera más prolongada en el cultivo.

Así pues, CUNAT activa el sistema defensivo de las plantas, ya que su aplicación induce un incremento de la actividad de las enzimas POD, APX, GR, y SOD. Esto quiere decir que su modo de actuación conlleva la reducción del estrés oxidativo causado por cualquier agente oxidante (altas temperaturas, estrés hídrico, ataques de patógenos...).

### ■ SAIRON, EL HIERRO DEL FUTURO

Este producto lanzado por Hilfe en 2017, es la alternativa respetuosa con nuestros suelos ante los quelatos de Hierro tradicionales.

La Agencia Europea de Productos Químicos (ECHA) informa que tanto el EDTA como el HEEDTA, quelantes tradicionales en los quelatos de hierro convencionales son resistentes a la hidrólisis y difícilmente biodegradables, por lo que pueden permanecer largamente en el suelo, lo que supone una contaminación de los sustratos con el paso del tiempo.

El hecho de que los agentes quelantes permanezcan en el suelo supone un inconveniente añadido, pues otros elementos (P, Ca, N<sub>2</sub>, K+, ...), pueden formar conglomerados con ellos y suponer un bloqueo de los elementos, siendo poco o nada asimilables por las plantas.

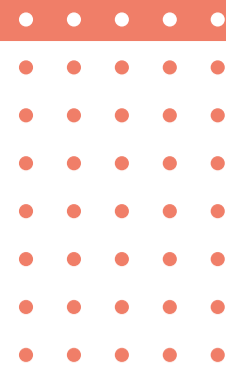
Ensayos conjuntos de Hilfe y el CSIC han demostrado que el uso de SAIRON, no sólo corrige las carencias de Hierro, si no, que además otros elementos son absorbidos más fácilmente. Para ello, se analizó la concentración de los minerales P, K, Ca, Mg, B, Cu, Fe, Mn y Zn en las hojas secas y molidas del ensayo.

La conclusión a la que se llegó tras los análisis fue que la aplicación de SAIRON mantiene una acumulación estable y homogénea en el tiempo de Fe, Mn y K en los árboles debido a que se intensifica la ruta de los ácidos tricarbóxicos, lo que facilitaría la excreción de ácidos orgánicos al suelo con el fin de capturar el Fe más eficientemente de la solución del suelo. Mientras tanto, las aplicaciones de los hierros tradicionales quelatados que intervinieron en el ensayo, van disminuyendo la capacidad de las raíces para absorber Fe como consecuencia de una acumulación excesiva de agentes quelantes en el suelo.

En la Figura 2 podemos observar la evolución de las hojas tras varias semanas de aplicación, siendo T2 el SAIRON.

Estos productos, junto a otros de la marca se distribuyen por toda la península y a los principales países cítricos.

Para más información, pueden consultar la web <https://hilfeagrotechnical.com/>



# Cuidamos de la calidad interna de tus cítricos

La alianza de expertos para traerte fruta fresca, sana y segura del campo a la mesa.

Expertos  
contra el  
**desperdicio  
alimentario**

