

valencia fruits

15 de abril de 2025 • Número 3.104 • Año LXIII • Fundador: José Ferrer Camarena • 5 euros • www.valenciafruits.com

SEMANARIO HORTOFRUTÍCOLA FUNDADO EN 1962



El acuerdo con China abre nuevas posibilidades de exportación para esta fruta, cuyo cultivo ha tenido un importante desarrollo. / ARCHIVO

China abre su mercado a la cereza española

España y China firman un acuerdo que permitirá la exportación al país asiático

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

España ha suscrito con China dos nuevos protocolos que permitirán exportar cerezas españolas a este mercado y ampliará la lista de productos de porcino que se podrán enviar al país asiático. En el marco del viaje oficial del presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, el ministro de Agricultura, Luis Planas, y la ministra de la Administración General de Aduanas de China, Sun Meijun, fueron los encargados de sellar la semana pasada los pactos que permitirán incrementar la capacidad exportadora de estos dos sectores españoles.

Desde el año 2018, ambos países han suscrito un total de diez protocolos —con los dos rubricados la semana pasada— sobre requisitos sanitarios o fitosanitarios para posibilitar la exportación de productos agroalimentarios de España a China que incluyen además la pasta de aceituna, los alimentos para animales de compañía, la avena forrajera, la almendra o el kaki.

El nuevo acuerdo para la exportación de cerezas supone la apertura de este producto al país asiático. El procesado, empaque-

tado, almacenamiento y transporte de cerezas destinadas a la exportación se llevará a cabo bajo la supervisión del Ministerio de Agricultura. También será el responsable de asegurar que sólo las cerezas procedentes de los huertos registrados puedan entrar en el almacén de confección para su selección y procesado. Un protocolo que tendrá una vigencia de tres años a partir de la fecha de la firma.

La exportación de frutas y hortalizas con origen España a China requiere de la negociación de protocolos bilaterales, donde se recogen los requisitos fitosanitarios que es necesario cumplir para poder exportar a este país. La firma del protocolo permitirá agilizar la conclusión de esos requisitos que el país asiático exige. En este sentido, ahora, los exportadores interesados tendrán que inscribirse en un registro especial, que habilitará próximamente el Ministerio de Agricultura, y se deberá pasar también una auditoría de cumplimiento. Actualmente, el mercado chino se encuentra abierto para exportar desde España fruta de hueso (melocotón, ciruela, nectarina), uvas, cítricos, kakís y almendras.

Fepex valora la firma del protocolo de exportación de cereza española a China y considera que abrirá nuevas posibilidades de comercialización a esta fruta, cuyo cultivo ha tenido un importante desarrollo, especialmente en Aragón, y que tiene entre sus principales objetivos la diversificación de destinos.

La exportación de cereza de España en 2024 se situó en 39.968 toneladas de las que 33.440 se dirigieron a la UE y 6.528 fuera del territorio de la Unión Europea, siendo Reino Unido el primer mercado extracomunitario, con 5.725 toneladas, seguido de Sudáfrica, con 100 t, y Hong Kong con 103 t. El valor los envíos totales de cereza se elevaron a 139 millones de euros, de los que 110 millones se dirigieron a la UE.

En cuanto a las exportaciones españolas de frutas y hortalizas frescas a China, en el ejercicio 2024 se situaron sólo en 3.871 toneladas, lo que supuso el 0,03% del total exportado por España el pasado año, que ascendió a 12,3 millones de toneladas. El valor de la exportación hortofrutícola a China fue de 6,8 millones de euros, según datos del Departamento

de Aduanas e Impuestos Especiales procesados por Fepex.

Por su parte, el nuevo protocolo de porcino permitirá ampliar la lista de productos autorizados que se exportan desde España. De hecho, el primer producto español exportado a China es la carne de porcino. En 2024 las ventas de este producto al país asiático alcanzaron los 571 millones de euros. El protocolo será válido por un periodo de cinco años y se renovará automáticamente por periodos iguales y consecutivos.

Con carácter general, en total, las ventas españolas al país asiático suponen el 2,5% de las exportaciones agroalimentarias. Sin duda, China es un mercado estratégico para numerosas empresas españolas y supone un potencial para las exportaciones de este país. De hecho, es el noveno mercado en valor para España y tercero no comunitario tras Reino Unido y Estados Unidos. En 2024 se exportaron al país asiático productos agroalimentarios por valor de 1.864 millones de euros. Unos datos que arrojan un saldo positivo a la balanza comercial agroalimentaria con China de 253 millones de euros.



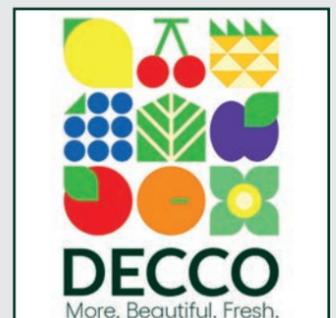
Esta semana

- 4** “Rectificar es de sabios”, artículo de opinión de Cirilo Arnandis
- 6** El IVIA estudia el uso de plásticos metalizados para combatir plagas en cítricos
- 7** Se abre el plazo para pedir ayudas para viveros, hortícolas y herbáceos afectados por la DANA en la Comunitat Valenciana



ÍNDICE

Agrocomercio	3
Agrocultivos	6
Noticias de Empresas	10
Agrocotizaciones	14



Les informamos que el próximo número de nuestra publicación saldrá el martes 29 de abril de 2025

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

valencia
fruits

Fundadores

JOSÉ FERRER CAMARENA
JOSEFINA ORTIZ LÓPEZ

Presidenta

ROCÍO FERRER ORTIZ

Vicepresidente

AGUSTÍN FERRER ORTIZ

Gerente

RAQUEL FUERTES REDÓN
■ raquel.fuertes@valenciafruits.com

Director

ÓSCAR ORZANCO UNZUÉ
■ director@valenciafruits.com

Redacción

NEREA RODRIGUEZ ORONOZ
■ nerea.rodriguez@valenciafruits.com

JULIA LUZ GOMIS

■ julia.luz@valenciafruits.com

ALBA CAMPOS TATAY

■ alba.campos@valenciafruits.com

Red de corresponsales

■ corresponsales@valenciafruits.com

Preimpresión

NERI TORRES VERGARA

■ neri.torres@valenciafruits.com

Administración y Suscripciones

ANA MARÍA AGUILAR MELIÁ
■ administracion@valenciafruits.com
■ suscripciones@valenciafruits.com

Publicidad

Directora de Marketing y Publicidad

ROCÍO FERRER ORTIZ

■ info@valenciafruits.com

LUCÍA GARCÍA COLINÓ

GIANLUCA PIGNATELLI

VICENT ESCRIG ANGLÉS

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



SUCRO

Edita: SUCRO, S.L.

Depósito Legal: V-1450-1962

Fotocomposición: SUCRO

Imprime: IMPRICA

Gran Vía Marqués del Turia, 49, 7º, 2

46005 Valencia

Tel.: 96 352 53 01

www.valenciafruits.com

info@valenciafruits.com

Empresa Asociada:



Tribuna Abierta

Un gran pacto por la Albufera

Por GONZALO GAYO

Hay esperanza para la Albufera tras haber sufrido la devastación del 29 de octubre. Los regantes y agricultores han dado un paso al frente para incrementar las aportaciones de agua que permita mejorar la calidad del gran lago. El I Pacto del Agua por la Albufera, firmado la semana pasada, aportará nuevos caudales en favor de la biodiversidad y un futuro sostenible para el parque natural. También, llegan buenas noticias desde el ministerio de Agricultura en ayudas a los arroceros afectados por la acumulación de lodos cuando comienza la siembra del arroz. Por su parte, el Consell desvela que se está elaborando un auténtico 'plan Marshal' de 240 millones de euros para hacer frente a la mayor tragedia sufrida por la Albufera en su historia. Se espera que pueda salir de la UCI con el apoyo de fondos europeos y del gobierno de España a fondo perdido sin tener que hipotecar aún más a las futuras generaciones de valencianos.

La Albufera trata de reponerse a la mayor tragedia de su historia tras recibir en sólo 24 horas el lodo equivalente a 30 años de aportaciones, arrastrando el tsunami del 29 de octubre la mayor contaminación de su historia. El volumen de sedimentos acumulado en la DANA se estima en 690.000 metros cúbicos, unas 700.000 toneladas, el equivalente a unos 46.000 camiones de escombros, según informes de la UV y sin parangón en las estadísticas conocidas. De hecho, la colosal magnitud de la tragedia revela que en apenas 24 horas la Albufera recibió sedimentos equivalente a los acumulados en tres décadas, arrastrando la mayor contaminación de su historia, desde aparatos electrónicos, vehículos, hidrocarburos, aceites, productos fitosanitarios, medicamentos y sustancias que afectan también a las aguas subterráneas, biodiversidad y uno de los ecosistemas más importantes de Europa.

Este I Pacto del Agua de la Albufera suscrito por los regantes del Turia y Júcar, con el presidente de la Generalitat, Carlos Mazón y la alcaldesa de Valencia, M^{ra} José Catalá, garantizará la aportación de 24,3 hectómetros cúbicos al año, entre el 15 de octubre y el 15 de mayo hasta 2027. Ello supone 4 hectómetros más de lo estipulado en el Plan Hidrológico, para mejorar la calidad de las aguas tras el impacto de la DANA.

Es sin duda una valiosa aportación para afrontar el proceso de recuperación urgente y necesaria con el apoyo de todos. El presidente de la Generalitat,



La Albufera recibirá más agua de los regantes. / GONZALO GAYO

Carlos Mazón, señalaba tras estampar su firma que "es un día histórico" y agradece la "generosidad" de los regantes y agricultores para "ceder un beneficio personal en favor de un gran beneficio colectivo", lo que ha considerado como un ejemplo de "la altura de miras del pueblo valenciano".

Conviene recordar que apenas tres semanas antes de la tragedia del 29-O, los presidentes Mazón y Pedro Sánchez se reunían por primera vez en La Moncloa para abordar entre otros temas la grave situación de la Albufera tras una década de sequías y la urgente necesidad de inversiones y aportaciones de aguas tras las alarmas sobre deterioro. Ambos mandatarios mostraron entonces voluntad de acuerdo para actuar en La Albufera, y en otros asuntos, aunque hasta la fecha no hay respuestas concretadas.

Los ciudadanos entienden que tras la tragedia del 29-O no hay excusas para demorar un diálogo urgente que dé soluciones de futuro. Desde presidencia de la Generalitat señalan que han cursado estos días una invitación al presidente Sánchez para abordar en Valencia una respuesta concertada por el bien de las futuras generaciones. Ojalá llegue el día en el que se alcancen acuerdos de Estado por el bien de los ciudadanos frente al ejército de mediocres que sólo echan más lodo y barro.

Por su parte, el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA) anuncia apoyo a los agricultores valencianos afectados por la DANA tras publicar, el pasado 9 de abril, el listado de 107 beneficiarios de la ayuda extraordinaria destinada a los productores de arroz de la zona de La Albufera que se han visto imposibilitados de sembrar por la acumulación de lodos.

Señalan fuentes ministeriales que esta ayuda, gestionada por el Fondo Español de Garantía Agraria (FEGA), responde a una situación excepcional y que dejó miles de hectáreas anegadas e improductivas. La ayuda será abonada antes de que finalice este mes de abril evitando

así más angustias a los agricultores que lo han perdido todo. La cuantía ha sido establecida con el objetivo de compensar la pérdida de ingresos por no haber podido cultivar arroz esta campaña que ahora comienza.

A ello se suma una nueva línea de ayudas para los agricultores y ganaderos afectados por la DANA, que tiene como objetivo agilizar la recuperación del tejido productivo. El ministro Planas detalla que esta nueva línea está valorada en 165 millones de euros, 117 millones de euros procedentes de los Presupuestos Generales del Estado y otros 48 millones de euros del fondo de reserva de crisis asignado por la Comisión Europea a España.

Por su parte, el Consell ultima un proyecto integral para 'Salvar la Albufera' mediante un conjunto de acciones dotado con 240 millones de euros para hacer frente a las profundas heridas sufridas con la acumulación de sedimentos equivalentes a 30 años en apenas 24 horas. Ahora, los expertos trabajan en evaluar el impacto ecológico e implementación de medidas para proteger este espacio natural único que ha sufrido la mayor tragedia de su historia. Con todo, se están dando pasos importantes que invitan a la esperanza y que sin duda mejorará si se coordinan las distintas administraciones con el apoyo de todos.

La Albufera y las poblaciones afectadas por la DANA requieren de un gran pacto de Estado para afrontar la ingente tarea pendiente. Queda mucho por hacer, desde la suma de esfuerzos de las administraciones, local, autonómica, nacional y europea para preservar este tesoro de la humanidad y de los valencianos para las futuras generaciones.

Por otra parte, del viaje del presidente del Gobierno a China resaltar la presencia del ministro de Agricultura tratando de abrir puertas en un gran mercado con el que sueñan nuestros productos agrícolas. De momento, se alcanzó un nuevo acuerdo para la exportación de cerezas, con una vigencia de tres años a partir de este mes. Es sin duda una buena noticia en los tiempos que corren si bien demuestra una vez más la lentitud y dificultades para acceder a un mercado chino que le cuesta abrir sus murallas. Mientras tanto, no olvide hoy más que nunca consumir productos de cercanía, de km 0, con el que premiar el esfuerzo de nuestros agricultores, la calidad de sus productos y que sientan que estamos hombro con hombro con quienes nos cuidan todos los días.

LA PLANTA BAJA

LUISFU



Agrocomercio

La industria alimentaria explora oportunidades de exportación entre tensiones arancelarias

El sector español apuesta por diversificar mercados para mantenerse como un referente en la exportación de alimentos y bebidas

► EFEAGRO. MADRID.

La industria española de alimentación y bebidas está explorando nuevas oportunidades de exportación en medio de las tensiones arancelarias mundiales, como han detallado la patronal del sector y varias empresas en el podcast de Efeagro Punto de Encuentro.

España, quinta potencia exportadora de alimentos y bebidas de la Unión Europea, se ha consolidado “como una despensa mundial” reconocida por “la calidad y la seguridad” de sus productos, ha señalado la directora de Internacionalización y Política comercial internacional de la Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas (FIAB), Verónica Puente.

Según datos de la patronal, la industria alimentaria exportó 20.300 millones de toneladas por valor de 51.000 millones de euros en el ejercicio 2024, lo que supone un aumento del 1,5 y del 7,2%, respectivamente.

El año pasado crecieron las exportaciones en países como Portugal, Italia, Países Bajos, Filipinas, Grecia, República Checa y Estados Unidos, a pesar de que en este último ya se está viendo una caída “significativa” a comienzos del año 2025 por la política de su presidente, Donald Trump.

Tras calificar el mercado estadounidense como “insustituible” por su alto valor, Puente ha instado a “intentar alcanzar una solución negociada desde el diálogo” y ha recordado que todavía queda por resolver el conflicto comercial Airbus-Boeing, que llevó a la imposición de aranceles a 113 productos agroalimentarios españoles, suspendidos temporalmente hasta 2026.



España es la quinta potencia exportadora de alimentos y bebidas de la Unión Europea y se ha consolidado “como una despensa mundial”. / ARCHIVO

ble” por su alto valor, Puente ha instado a “intentar alcanzar una solución negociada desde el diálogo” y ha recordado que todavía queda por resolver el conflicto comercial Airbus-Boeing, que llevó a la imposición de aranceles a 113 productos agroalimentarios españoles, suspendidos temporalmente hasta 2026.

■ EL MAPA DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

La directora de Internacionalización y Política comercial internacional de la FIAB ha llamado a diversificar mercados, aunque sea difícil en el caso de China, pues está en recesión y ha impuesto más dificultades a las

empresas españolas, además de abrir investigaciones por competencia desleal contra algunos sectores, si bien los últimos acercamientos pueden mejorar la relación.

Puente ha resaltado el crecimiento de las ventas en Japón y Corea del Sur, economías que estuvieron cerradas por la COVID y con las que la Unión Europea tiene acuerdos comerciales.

Además, ha apuntado la “asignatura pendiente” que representan la zona de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Asean), donde la UE está negociando acuerdos comerciales con Filipinas, Tailandia, Malasia e Indonesia; la del Mercosur, cuyo

pacto está pendiente de ratificación; y África.

La responsable también ha puesto el foco en Europa, concretamente en Reino Unido, “prioritario” para las exportaciones españolas pese al Brexit, y Alemania.

Para impulsar la internacionalización del sector y ayudarle a ganar dimensión, FIAB gestiona grupos de empresas para el canal “gourmet” y para la gran distribución en los mercados internacionales, una oportunidad de crear alianzas y llevar una oferta ampliada de productos.

En 2025 organizará 17 pabellones de la Marca España junto con el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación en distintas ferias del mundo, como en Australia, Arabia Saudí, Emiratos y EEUU, además de mantener la colaboración promocional con las comunidades autónomas.

Verónica Puente ha destacado la importancia que tienen las relaciones directas con los distribuidores y las invitaciones a compradores internacionales para que visiten España, ejemplo de alimentación, gastronomía y turismo.

■ LAS EMPRESAS SE MOVILIZAN

El director internacional de la cooperativa ganadera del Valle de los Pedroches Covap, Juan

Antonio Ballesteros, ha subrayado que, en estos momentos de “incertidumbre e inestabilidad”, hace falta “tener paciencia, diálogo, sentido común y seguir trabajando” para crecer en los países donde están presentes, incluidos los de Latinoamérica, Europa y África.

Covap abrió en 2016 una filial en EEUU y se ha expandido por Asia, otro foco en su proceso de internacionalización, que les ha permitido abrir mercados a sus productos ibéricos, lácteos, de ovino y de vacuno, dando sostenibilidad económica a los ganaderos de esa comarca cordobesa.

Por parte del fabricante de zumos Juver, su director internacional, José Antonio Navarro, ha explicado que quieren seguir creciendo en África, mantener Asia y poner el foco en Latinoamérica; al tiempo que observa oportunidades en México y Canadá, que están empezando a buscar alternativas a los productos estadounidenses.

Aunque sustituir el mercado de EEUU “es muy complicado”, el “mapa global ha cambiado”, según Navarro, que ha apostado por atraer a los clientes internacionales a que conozcan la manera de producir en España.

Con presencia en más de cien países, la empresa de aceite de oliva Acesur destina más de la mitad de sus ventas a terceros países con una apuesta por “llevar el producto de mayor calidad al consumidor de la forma más directa posible, ahorrándole costes”, ha detallado su director de Exportaciones, Juan González.

Acesur lleva a cabo un “análisis continuo” del mercado para actuar con “flexibilidad” y trabaja con la distribución para diseñar sus estrategias, lo que en EEUU ha supuesto implantarse en el país, algo que esperan que les proteja de las medidas arancelarias, sin perder de vista otros destinos como Mercosur, África y Asia-Pacífico.

España firma un memorando de colaboración con Vietnam

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, y el viceministro de Agricultura y Medio Ambiente de Vietnam, Nguyen Hoang Hiep, firmaron el 9 de abril en Hanoi —la capital vietnamita—, un memorando de colaboración en materia de calidad y seguridad alimentaria que, además de reforzar la cooperación entre ambos países, debe sentar las bases para abrir el intercambio comercial. Esta firma se produjo en el marco de la visita oficial del presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, a la República Socialista de Vietnam.

El ministro Planas señaló que “existe un amplio margen para incrementar los intercambios entre ambos países” y se mostró confiado en que el memorando, que tiene una duración de tres años, “marcará un hito en la co-

laboración bilateral en seguridad y calidad alimentaria, sanidad animal y vegetal y en el ámbito de la pesca”.

De cara a las posibilidades de reforzar las relaciones comerciales, el ministro hizo hincapié en que España y la Unión Europea son socios comerciales estables, que cumplen las reglas de la Organización Mundial del Comercio. “Llevamos años estableciendo relaciones comerciales con países y bloques dentro de un clima de confianza, lealtad, respeto mutuo y estricto cumplimiento de las reglas de juego”, aseveró.

Planas recalcó también que la sanidad animal y vegetal es uno de los pilares en los que se sustenta la competitividad del sector agroalimentario de España, que es el séptimo exportador mundial.

El memorando dibuja como áreas de cooperación el inter-

cambio sobre la legislación en seguridad alimentaria y sanidad animal y vegetal de Vietnam y la Unión Europea, el fomento de la relación entre empresas de ambos países en materia de conservación y procesamiento de productos agrarios y el impulso de la colaboración comercial y de inversiones en el marco de ferias internacionales.

Asimismo, prevé estrechar la cooperación sobre regímenes de calidad de los productos agrícolas y alimenticios, vinos y bebidas espirituosas (indicaciones geográficas protegidas y producción ecológica) y la lucha contra el fraude alimentario. También recoge el memorando la consideración del sector de los fertilizantes como estratégico para garantizar la seguridad alimentaria y aumentar la resiliencia del sector agroalimentario. En



El ministro de Agricultura, Luis Planas, y el viceministro de Agricultura y Medio Ambiente de Vietnam, Nguyen Hoang Hiep, durante la firma en Hanoi. / MAPA

materia de pesca, se incluye la cooperación en la lucha contra la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada y la aplicación de la legislación pesquera en el mar.

El memorando prevé la creación de un grupo de trabajo entre representantes de los ministerios de Agricultura de ambos países para coordinar los asuntos de cooperación y el desarrollo de programas de formación e intercambio de personal técnico.

La balanza comercial agroalimentaria entre España y Vietnam es actualmente favorable al país asiático. En 2024, España compró a esta república socialista productos por valor de 659 millones de euros, de los que casi las dos terceras partes (64%) corresponde a café. Las exportaciones españolas sumaron 114 millones de euros, con la harina de carne como producto principal.

OPINIÓN

Rectificar es de sabios



Por CIRILO ARNANDIS (*)

La noticia más relevante, no ya de las últimas fechas, sino de las últimas décadas, no cabe duda que es la guerra comercial en la que se ha enfrascado el planeta. El anuncio inicial de imposición de aranceles a la práctica totalidad de países por parte de Donald Trump, que gravaría gran parte de las importaciones de productos que acceden al mercado norteamericano, ha puesto el comercio internacional patas arriba. La principal consecuencia que se está derivando de esta decisión es la generación de un clima de volatilidad que está afectando a buena parte de la actividad económica global, ya que día a día estamos teniendo rectificaciones, nuevas noticias y nuevos escenarios. Así pues, cuando llegue este artículo a manos del lector, a saber qué será lo que sucede en relación con este tema.

Más allá de esta cuestión también acontecen otras noticias, de menor rango y relevancia si las comparamos con el lío de los aranceles, pero que conviene poner en valor. Este es el caso de la futura Orden promovida por el Ministerio de Agricultura que, bajo un largo y complicado título, va a permitir que aquellas obras necesarias para la recuperación de tierras agrícolas afectadas por la DANA del día 29 de octubre del año pasado, puedan ser realizadas por los propios afectados, sin por ello tener que renunciar a las ayudas previstas para este caso. La verdad es que, más allá de las casuísticas particulares e individuales que puedan darse, era una demanda desde hace tiempo por parte de los agricultores que vieron sus explotaciones afectadas por un nivel de lluvia extraordinario en un plazo muy corto de tiempo.

Si hacemos un poco de historia, y más allá de las secuelas que en el plano humano y político están todavía vigentes como consecuencia de lo acontecido, lo cierto es que el Ministerio de Agricultura y la Conselleria del mismo ramo de la Generalitat Valenciana, movilizaron una serie de fondos al objeto de resarcir el daño e intentar volver, en la medida de las posibilidades, a lo más parecido a la normalidad de la actividad sectorial. En este caso, centrando el tiro en el Real Decreto-ley 7/2025, dos eran las iniciativas más relevantes y de mayor efecto. De una parte, una "Ayuda extraordinaria para compensar la pérdida de renta en las explotaciones agrarias afectadas" y, de otra, las "Medidas de recuperación del potencial productivo a través de la restauración de explotaciones agrarias afectadas". Lo cierto es que la gestión de la primera línea por parte del FEAGA, con la colaboración de Agroseguro en las peritaciones, está siendo ágil, habiendo ya cuatro listas de beneficiados que ya tiene ingresado en su cuenta bancaria el montante de esta ayuda.

Por el contrario, la gestión de la recuperación de tierras, o como dice la norma, de su potencial productivo, que se le encomienda a la empresa de



Los productores afectados por la DANA del 29 de octubre podrán acometer la recuperación de sus tierras agrícolas sin renunciar a las ayudas previstas. / ARCHIVO

Una futura Orden promovida por el Ministerio de Agricultura va a permitir que aquellas obras necesarias para la recuperación de tierras agrícolas afectadas por la DANA del día 29 de octubre del año pasado puedan ser realizadas por los propios afectados, sin por ello tener que renunciar a las ayudas previstas para este caso

En principio el afectado no debe de hacer nada para ser beneficiario de esta nueva posibilidad de recuperación de sus tierras. Una vez esté publicada la Orden, el ministerio de Agricultura elaborará una zonificación de daños, de tal manera que las parcelas afectadas dentro de cada una de esas zonas, percibirán una subvención que irá desde los 5.200 euros a los 9.900 euros por hectárea

"Hay que acoger de buen grado esta iniciativa que moviliza un total de 165 millones de euros, 117 de ellos procedentes de los Presupuestos Generales del Estado, además, de 48 millones de euros procedentes del fondo de reserva de crisis de la Unión Europea. De igual manera, también es cierto que esta posibilidad, ahora regulada, ha sido demandada por el sector desde hace varios meses"

capital público Tragsa, lleva un paso más lento. Y es que dado el volumen de trabajo a emprender, desde el sector pronto se alertó que ni 20 empresas juntas como Tragsa serían capaces de asumir el volumen de trabajo pendiente en un plazo de tiempo razonable. Es probable que desde el Gobierno central se optara por la opción de Tragsa, con la orden de dejar parcelas, caminos, conducciones infraestructuras, como estaban antes de la DANA, al objeto de evitar que los afectados incurrieran en costes económicos. Pero, por otra parte, las cosechas llevan sus tiempos, así como el he-

cho de tener que recuperar, no ya el terreno, sino también las plantaciones. Y ya sabemos que, por ejemplo, los viveros no tienen plantas para todos a la vez, por lo que se tiene que solicitar con anterioridad, y más en un escenario de la magnitud de lo acontecido tras la DANA.

Rectificar es de sabios, y desde el ministerio de Agricultura se ha rectificado, y así consta en la nota de prensa emitida para publicitar esta nueva forma de ayudar a los damnificados, aludiendo al ingente volumen de lluvias del día 29 de octubre. Así, de igual manera que se están ges-

tionando las ayudas a la renta, en principio el afectado no debe de hacer nada para ser beneficiario de esta nueva posibilidad de recuperación de sus tierras. Según el borrador de la Orden sometido en estos momentos a consulta pública, una vez esta esté publicada, el ministerio de Agricultura elaborará una zonificación de daños, de tal manera que las parcelas afectadas dentro de cada una de esas zonas, percibirán una subvención que irá desde los 5.200 euros a los 9.900 euros por hectárea. El acto siguiente será la publicación de los titulares de explotación beneficiados, que deberán de estar inscritos en el REA (Registro de Explotaciones Agrarias) previamente a la publicación de la Orden, junto a las cantidades económicas que le corresponde a cada uno.

Será el propio beneficiario quien, con el silencio, asumirá la aceptación de la ayuda, pudiendo renunciar a ella y esperar por turno a que Tragsa realice las obras de recuperación de las parcelas afectadas. Así pues, hay que elegir entre cobrar ahora y realizar las labores de recuperación de las parcelas por tu cuenta, o esperar a Tragsa, pues ambas posibilidades son incompatibles entre sí. De igual manera, quien haya finalizado las labores de recuperación a través de la empresa de capital público, quedará excluido de esta nueva posibilidad, como es lógico. De igual manera, en aquellos casos en los que se hayan iniciado trabajos de recuperación de tierras por Tragsa, deberán de finalizarse por ese mismo cauce.

La Orden se extiende a otro tipo de beneficiarios, como es el caso de los viveros y el de los ganaderos. También, de modo singular, serán beneficiarias las parcelas gravemente afectadas por su proximidad a un cauce público, y que hayan perdido la condición de parcela agraria, por lo que son susceptibles de convertirse en dominio público

hidráulico, conforme a los estudios realizados por el ministerio de Transición Ecológica y Reto demográfico. En este caso la ayuda será de 11.800 euros por hectárea. Quedan excluidas de esta posibilidad, de modo tácito, las parcelas ubicadas en el entorno de La Albufera de Valencia. El motivo no es otro que, en este entorno, Tragsa ya ha comenzado sus labores con maquinaria adecuada para este paraje natural de características muy específicas, ya que se trata de un humedal. Además, aquellas parcelas que por acumulación de material de arrastre no puedan cultivarse este año recibirán una ayuda adicional.

Hay que acoger de buen grado esta iniciativa que moviliza un total de 165 millones de euros, 117 de ellos procedentes de los Presupuestos Generales del Estado, además, de 48 millones de euros procedentes del fondo de reserva de crisis de la Unión Europea. De igual manera, también es cierto que esta posibilidad ahora regulada, ha sido demandada por el sector desde hace varios meses, nada más publicarse el Real Decreto-ley 7/2025. Ya en aquel momento, advertimos que el volumen de trabajo a emprender superaba la capacidad de actuación de Tragsa. No se si no se entendió bien en aquel momento la reclamación, o simplemente no existía la posibilidad de regularla por el motivo que fuera, pero lo cierto es que, pese a la colaboración del sector, los acontecimientos nos han dado la razón. Ojalá se hubiera abierto esta vía de actuación con anterioridad, y así, con la ayuda de los fondos previstos por la Generalitat Valenciana para replantar, la vuelta a la normalidad en nuestras explotaciones sea una realidad en el menor plazo posible.

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

Nace la Asociación Origen Aragón

Su objetivo es unir fuerzas entre las figuras de calidad diferenciada para defender, promocionar y poner en valor el patrimonio agroalimentario aragonés



Los promotores de Origen Aragón se reunieron con el consejero de Agricultura. / JAVIER ORTEGA

JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.

La Asociación Origen Aragón, que aglutina a los consejos reguladores de las denominaciones de origen e indicaciones geográficas protegidas aragonesas, se presentó oficialmente la semana pasada en el marco del Salón Gourmets de Madrid.

Dicha Asociación ha sido constituida por los consejos reguladores de Aceite del Bajo Aragón, Aceite Sierra del Moncayo, Aceite del Somontano, Ce-

bolla de Fuentes de Ebro, Cerdo de Teruel, Jamón y Paleta de Teruel, Melocotón de Calanda, Ternasco de Aragón y Trufa Negra de Teruel.

La presentación contó con la participación de Juan Carlos Brun, presidente de Origen Aragón, y de Amparo Cuéllar, directora general de Innovación y Promoción Alimentaria del Gobierno de Aragón, ante la presencia de productores, autoridades, y prensa especializada.

Durante su intervención, Brun subrayó los objetivos estratégicos de la Asociación, centrados en fomentar el desarrollo del sector agroalimentario aragonés a través del trabajo conjunto de las distintas DOP e IGP, impulsar la colaboración institucional y comercial entre los asociados. Y defender sus intereses comunes frente a amenazas como la competencia desleal, el fraude alimentario o las prácticas publicitarias engañosas. También

puso en valor el papel fundamental de la Asociación en la construcción de una identidad común basada en la calidad, el origen y la tradición, con el objetivo último de aumentar el prestigio y el reconocimiento social de los productos que cuentan con sello de calidad diferenciada.

Brun agradeció al Gobierno de Aragón y a la Diputación Provincial de Teruel su compromiso con este proyecto colectivo.

Por su parte, Amparo Cuéllar celebró la creación de esta nueva entidad como una herramienta útil para reforzar la posición de los productos aragoneses tanto dentro como fuera de la comunidad autónoma.

Asimismo, destacó la proyección nacional e internacional que están alcanzando los alimentos aragoneses, fruto del trabajo del sector y del esfuerzo en promoción. Y defendió la importancia de continuar invirtiendo en iniciativas que pongan en valor la rica diversidad y calidad de la despensa aragonesa.

Según sus promotores, la creación de Origen Aragón responde a la necesidad de consolidar una voz común que represente con fuerza y coherencia a las DOP e IGP aragonesas. Su puesta de largo en Madrid es una clara declaración de intenciones: el compromiso del sector con la excelencia, la colaboración y la defensa del origen como valor diferencial.

Con anterioridad, representantes de la Asociación se reunieron con el consejero de Agricultura, Javier Rincón, a quien expusieron sus objetivos y líneas de actuación.

PRODUCTOS DE CALIDAD

Aragón cuenta con seis sellos diferentes que reconocen la calidad de sus alimentos.

Bajo el sello de Denominación de Origen Protegida se encuentran doce marcas. De ellas, siete son del ámbito del vino: Calatayud, Cariñena, Campo de Borja, Somontano, Aylés, Cava y Urbezo; y otras seis, corresponden a otro tipo de alimentos: Aceite del Bajo Aragón, Aceite Sierra del Moncayo, Cebolla Fuentes de Ebro, Jamón de Teruel / Paleta de Teruel y Melocotón de Calanda. A estas hay que añadir Aceite del Somontano, que se encuentra en fase de registro.

En lo que respecta a las Indicaciones Geográficas Protegidas, en Aragón existen seis vínicas: Bajo Aragón, Ribera del Jiloca, Valdejalón, Valle del Cinca, Ribera del Queiles y Ribera del Gállego-Cinco Villas, que comparten la marca Vinos de la Tierra. A estas hay que añadir las IGP de otros tipos de alimentos: Ternasco de Aragón, Trufa negra de Teruel, Espárrago de Navarra, Carne de Ávila y Cerdo de Teruel.

Además, esta Comunidad cuenta con otras figuras de calidad diferenciada como el sello de Artesanía Alimentaria de Aragón, bajo el que operan más de un centenar de empresas artesanas y tres maestros artesanos, la marca C'Alial, que integra a un total de 26 operadores, el Registro de Producción Integrada de Vegetal, que cuenta con más de 300 productores y el sello de producción ecológica de Aragón Ecológico, que cuenta con más de 1.600 operadores.

CITROPOST



Soluciones para postcosecha de cerezas

LA CEREZA EN ESPAÑA: con una producción anual que ronda las 120.000 Tn, España es el primer país exportador de cerezas en la U.E. y el sexto en el mundo. Cerca del 30% de la producción se destina a exportación. Esto supuso en 2024 un volumen exportado de unas 40.000 Tn de cerezas por un valor cercano a los 140 M€ (FEPEX 2024). **POSTCOSECHA:** la cereza es un fruto altamente perecedero que requiere de un cuidadoso manejo postcosecha. Después de la recolección, la fruta es muy propensa a sufrir daños físicos, también a la deshidratación y oscurecimiento del pedicelo, además de desórdenes fisiológicos como pitting. Los podridos por patógenos, como *Botrytis* o *Monilinia*, también son causa de pérdidas postcosecha.

TECNOLOGÍA POSTCOSECHA: el enfriado con agua o hidrocooling, es una tecnología muy utilizada en cerezas. Se aplica inmediatamente después de la recolección y tiene como objetivo bajar rápidamente la temperatura de la fruta sin deshidratarla, para reducir así su metabolismo y ralentizar su deterioro. Por otro lado, con el objetivo de minimizar daños por golpes, gran parte del proceso postcosecha de la cereza se hace en agua. Manejar correctamente la temperatura y la higiene del agua que se utiliza en estos procesos es de vital importancia para ayudar a mantener la calidad de las cerezas durante su almacenamiento y comercialización.

EL AGUA COMO VECTOR: los microorganismos patógenos para la cereza, así como otros que pueden ser peligrosos para la salud humana, llegan al almacén desde el campo en la misma superficie del fruto. Durante la postcosecha estos microorganismos pasan al agua

de procesado. Su acumulación en dichas aguas supone un riesgo para la calidad de la fruta y también para la seguridad alimentaria, ya que el agua contaminada puede actuar como un vector muy eficaz transfiriendo por contaminación cruzada los microorganismos a una gran cantidad de fruta a su paso por la línea. Está demostrado que la acumulación de hongos patógenos en aguas de procesado de cerezas, cuando no se aplica un higienizante adecuadamente, incrementa los niveles de podrido postcosecha (Figura 1).



Figura 1: % de Podrido en cerezas lavadas con Agua sin higienizante, con contaminación arrastrada de campo, o con agua contaminada artificialmente con esporas de *Botrytis* sp. 10² y 10³ ufc/ml (unidades formadoras colonias por ml).

NUEVAS HERRAMIENTAS POSTCOSECHA: tras 4 años de investigación en packings de cerezas de Chile y España, CITROSOL ha desarrollado una serie de soluciones que permiten mantener en condiciones de higiene las aguas de proceso de cerezas. Estas soluciones reducen la variabilidad industrial de estos procesos, al tiempo que aumentan su sostenibilidad. CITROSOL dispone de soluciones a medida para cada etapa del proceso de cerezas, desde el hidrocooler hasta la balsa de tratamiento final. Entre estas soluciones destaca el Sistema Citrocide® para la aplicación precisa del coadyuvante ácido peracético (PAA). Este Sistema permite una monitorización en con-

tinuo y a tiempo real de la concentración del PAA aportado por nuestros formulados Citrocide® en el agua, y mediante un proceso totalmente automático, mantiene la concentración constante en todo momento, garantizando así las condiciones de higiene óptimas. Esto redonda en una mejor seguridad alimentaria del producto final a la vez que reduce las pérdidas por podrido postcosecha.

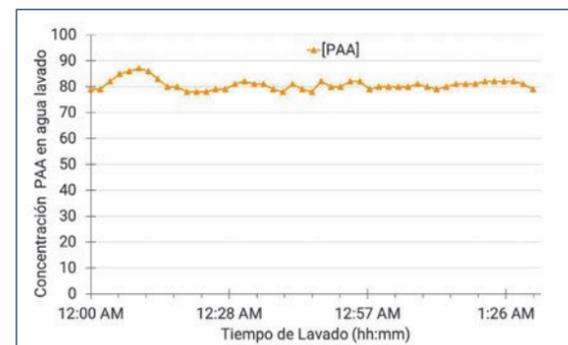


Figura 2: Evolución de la concentración de PAA en una lavadora con Sistema Citrocide® (datos reales de un sistema industrial).

Las soluciones Citrocide® de CITROSOL suponen una oportunidad para controlar el podrido en cerezas de forma eficaz y sin residuos, frente al futuro incierto de los fungicidas convencionales. Las soluciones Citrocide® se pueden usar incluso en agricultura ecológica, ya que nuestros productos están certificados para tal uso. Para más información, se recomienda consultar con su técnico de Citrosol.

Dr. Martín Mottura

DEPARTAMENTO TÉCNICO DE CITROSOL

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

Agrocultivos

El IVIA estudia el uso de plásticos metalizados para combatir plagas en cítricos

Estas cubiertas limitan el acceso y crean una fuente de luz que desorienta a insectos como pulgones, trips, moscas blancas y también a *Diaphorina citri*, vector del HLB

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (IVIA) ha iniciado un contrato de investigación con la empresa SAT La Plana de Burriana para evaluar el uso de cubiertas plásticas metalizadas en la gestión de plagas y enfermedades en cítricos, entre las que se encuentra el trips *Scirtothrips aurantii*.

Alberto Urbaneja, investigador del Centro de Protección Vegetal y Biotecnología del IVIA, explica que la citricultura en la Comunitat Valenciana está sufriendo la presión de plagas exóticas que amenazan la productividad y la sostenibilidad de los cultivos. “Una de las más alarmantes es el trips *Scirtothrips aurantii*, conocido como el trips de los cítricos de Sudáfrica, que causa daños significativos en hojas, brotes y frutos, y afecta tanto la calidad como el rendimiento de la producción”, señala.

“Además —añade Urbaneja—, la potencial introducción de *Diaphorina citri* representa una amenaza inminente que podría comprometer seriamente la viabilidad económica de la citricultura en la Comunitat Valenciana”.

En respuesta a estos desafíos, y basándose en diversas investigaciones internacionales, el IVIA va a evaluar la eficacia de las cubiertas plásticas metalizadas en la gestión integrada de plagas y enfermedades en los cítricos. Además, analizará el impacto de estas cubiertas en aspectos



Los ensayos se están realizando en dos campos de cítricos de la SAT La Plana de Burriana en la provincia de Castellón. / GVA

fisiológicos del árbol, como el crecimiento y la producción.

Estas cubiertas plásticas metalizadas no sólo forman una barrera física que limita el acceso directo de los insectos que pasan parte de su ciclo en el suelo de las plantas, sino que también los desorienta, logrando que el número de insectos que aterricen sea menor.

“Su superficie reflectante desorienta a los insectos durante el vuelo, interfiriendo con su capacidad para localizar y colonizar las plantas hospedadoras. Esta disrupción es particularmente efectiva, al reflejar luz en el espectro visible y parte del ultravioleta desde el suelo, creando un ambiente visualmente confuso

Estas cubiertas tienen también efectos positivos en el microclima del cultivo

que reduce significativamente la incidencia de plagas en los cultivos tratados”, subraya el experto.

Además de beneficiar la protección fitosanitaria, las cubiertas metalizadas tienen efectos positivos en el microclima del cultivo, promoviendo un incremento en la temperatura del suelo, y reduciendo el estrés hídrico al mejorar la retención de humedad, lo que acelera el crecimiento y la producción de los cítricos.

Alberto Urbaneja insiste en que el efecto de estas cubiertas ya se había testado positivamente frente a otras especies de trips y pulgones en la Comunitat Valenciana, pero apunta a que a largo plazo esta estrategia podría servir para regular la población del vector transmisor del HLB. De hecho, en Florida, en trabajos en los que han colaborado investigadores del IVIA se pudo confirmar que el uso de plásticos metalizados permitía reducir significativamente la presión de *Diaphorina citri* y la incidencia del HLB.

ESTUDIO A GRAN ESCALA

Estos ensayos se están realizando en dos campos de cítricos de la

SAT La Plana de Burriana en la provincia de Castellón. En cada finca hay una zona control sin plástico, otra zona con plástico negro y otra zona con plástico reflectante, todo ello repetido cuatro veces.

“En uno de los dos campos, de apenas un año y con planta joven, podemos analizar también cómo afecta la cubierta al crecimiento y a la entrada en producción. En el otro campo, de tres o cuatro años, que ya está entrando en producción, veremos cómo ambas coberturas plásticas pueden afectar a la fructificación, tanto en maduración como en calidad”, explica el investigador.

Por último, Alberto Urbaneja ha remarcado, además, “que la detección del patógeno en los insectos vectores antes de que los árboles muestren síntomas permitiría una respuesta mucho más rápida y eficaz frente a la enfermedad”.

Cabe recordar que, ante los retos sanitarios a los que se enfrentan agricultores y ganaderos, la Conselleria de Agricultura, Agua, Ganadería y Pesca de la Generalitat Valenciana destina una importante partida presupuestaria de 39 millones de euros para apoyarles y blindarles las mejores herramientas de prevención y control de las plagas y enfermedades. A esta inversión se suma el presupuesto del IVIA, 18 millones de euros para reforzar un centro que debe seguir siendo referencia en esta materia.

Ifapa y Sanidad Vegetal publican una guía sobre el trips *Scirtothrips aurantii*

El documento divulgativo ofrece aspectos clave para reconocer los síntomas y llevar a cabo una estrategia efectiva de control integrado

VF. REDACCIÓN.

El trips sudafricano de los cítricos, *Scirtothrips aurantii* Faure, es un trípido originario de África que ya se encuentra presente en Andalucía, en las provincias de Huelva, Córdoba, Málaga y Sevilla. Por ello, el Servicio de Sanidad Vegetal de la Dirección General de la Producción Agrícola y Ganadera y el Instituto Andaluz de Inves-

tigación y Formación Agraria, Pesquera, Alimentaria y de la Producción Ecológica (Ifapa), han presentado un documento divulgativo en el que se hace un resumen de los aspectos clave para la identificación del trips sudafricano de los cítricos y el reconocimiento de los síntomas que produce, además de la información más relevante para poder llevar a cabo una



Esta plaga, considerada cuarentenaria por la Unión Europea, se encuentra presente en Andalucía, en las provincias de Huelva, Córdoba, Málaga y Sevilla. / IFAPA

estrategia efectiva de control integrado en cítricos.

Scirtothrips aurantii generalmente se encuadra como una plaga de los cítricos, pero en realidad se trata de una especie muy polífaga que se puede encontrar en más de 70 familias de plantas que difieren ampliamente. Entre los cultivos hospedantes principales se pueden nombrar: fresa, arándano, frambuesa, mora, ca-

qui y aguacate. En cítricos, son susceptibles todas las especies, pero afecta especialmente a las variedades de naranja dulce del grupo Navel.

Las condiciones óptimas para su desarrollo están presentes en la región andaluza, donde se dan inviernos suaves y lluviosos y veranos cálidos y soleados. Además de por el vuelo dentro del cultivo y por el viento que lo

transporta a largas distancias, se puede dispersar a través del transporte de material vegetal infectado.

SÍNTOMAS Y DAÑOS

En brotes jóvenes producen cicatrices alargadas o escarificaciones localizadas junto a la nervadura principal o en el borde del limbo. Al desarrollarse la hoja, la parte afectada no crece por lo que el limbo se pliega en el borde y se abarquilla.

En frutos inmaduros provocan una cicatriz gris en forma de anillo, generalmente en la zona próxima al pedúnculo, que al crecer el fruto se va separando del cáliz, pudiendo llegar a afectar toda la superficie.

Scirtothrips aurantii se considera una plaga cuarentenaria de la Unión Europea ya que se encuentra en el anexo II, parte A, del Reglamento de Ejecución (UE) 2019/2072 y está incluido en la lista A1 de la Organización Europea para la protección de las Plantas, (EPPO), por lo que está sometido a regulación, siendo necesario tomar medidas para su erradicación y control.

Se abre el plazo para pedir ayudas para viveros, hortícolas y herbáceos afectados por la DANA

La Conselleria de Agricultura ha destinado a esta línea de apoyo una dotación de 5.300.000 euros



Más de 1.500 hectáreas de cultivo podrán beneficiarse de las ayudas. / ARCHIVO

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La Conselleria de Agricultura, Agua, Ganadería y Pesca de la Generalitat Valenciana abrió el 14 de abril el plazo para solicitar las ayudas directas destinadas a viveros, cultivos hortícolas y herbáceos afectados por la DANA, con una dotación de 5.300.000 euros.

El conseller de Agricultura, Miguel Barrachina, ha explicado que “estas ayudas tienen por objeto recuperar el potencial productivo de las explotaciones que han sufrido daños graves en cultivos, infraestructuras agrarias y suelos de producción. Así como aportar liquidez inmediata a los agricultores perjudicados, ante una situación de pérdidas sin precedentes que compromete tanto las campañas actuales como las futuras”.

Además, Barrachina ha remarcado que estas ayudas “van a contribuir a la continuidad de la actividad agraria que se ha visto gravemente dañada por la riada y puede beneficiar hasta 500 agricultores y más de 1.500 hectáreas”.

La convocatoria se dirige a explotaciones de cultivos herbáceos, forrajeros, aromáticos, hortícolas y viveros, gravemente afectadas por el avance del agua mezclada con lodo, que ocasionó la destrucción de campos enteros. El impacto sobre el terreno ha modificado la estructura física y la composición del suelo, lo que dificulta la implantación de nuevas siembras y exige la realización de labores específicas de recuperación para restaurar su capacidad productiva.

De esta manera, las ayudas permitirán a las explotaciones acometer trabajos de recuperación del terreno, como la retirada de lodo contaminado, la filtración y recomposición del suelo con materia orgánica de calidad y su reestructuración física, con el objetivo de restablecer las condiciones necesarias para el desarrollo de los cultivos.

El objetivo es recuperar el potencial productivo, afrontar las dificultades de liquidez y garantizar la continuidad de la actividad agraria

El conseller ha señalado que “en el caso de los viveros de planta ornamental, las consecuencias del temporal no sólo les van a afectar en la producción actual, sino también en las ventas futuras, lo que requiere un apoyo específico para sostener su continuidad a medio y largo plazo”.

Pueden acceder a estas ayudas las personas físicas o jurídicas, comunidades de bienes y otras formas de unidad económica que, aun careciendo de personalidad jurídica, puedan acreditar daños superiores al 30% en la superficie de su explotación, estén inscritas en el Registro de Explotaciones Agrícolas de la Comunitat Valenciana (REA-CV) o en el Registro de Operadores Profesionales de Vegetales (ROPVEG) a fecha 29 de octubre de 2024, y se encuentren ubicadas en alguno de los municipios que han sido declarados como afectados por la DANA.

El plazo para presentar las solicitudes es de diez días a partir del día siguiente a la publicación de la resolución en el Diari Oficial de la Generalitat (DOGV). Para facilitar el acceso, se ofrecerá asistencia en las oficinas comarcales de agricultura, en las direcciones territoriales de la Conselleria y en las oficinas de las entidades colaboradoras acreditadas.

La actuación está financiada a través del Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (Feader), en el marco del Programa de Desarrollo Rural de la Comunitat Valenciana 2014-2022.

El CITA distribuye 6.100 semillas del melón de Torres de Berrellén para su cultivo en esta campaña

El objetivo es distribuir las entre los productores para fomentar el cultivo y la conservación de esta variedad

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El CITA ha distribuido 6.100 semillas de la variedad del melón de Torres de Berrellén para su cultivo en la campaña de 2025. El Banco de Germoplasma Hortícola del Centro de Investigación y Tecnología Agroalimentaria de Aragón, cuya responsable es Cristina Mallor, investigadora del departamento de Ciencia Vegetal, ha liderado la selección de la semilla y actúa como conservador de la variedad registrada. Las semillas, tanto del tipo verde como del tipo blanco (registrado con anterioridad), se almacenan en las cámaras del banco deshidratadas y congeladas a -18°C para garantizar su conservación ex situ a largo plazo.

El pasado 17 de marzo, el Boletín Oficial del Estado (BOE) publicó la inclusión de la variedad de melón de Torres de Berrellén en el Registro de Variedades Comerciales como variedad de conservación. Con este reconocimiento se culmina un proceso de 10 años de selección de las semillas dentro del proyecto de recuperación del melón de Torres de Berrellén, impulsado por la Asociación de Amigos del Melón de Torres de Berrellén. Durante la campaña



El Banco de Germoplasma Hortícola del CITA ha liderado la selección de la semilla y actúa como conservador de la variedad registrada. / CITA

2024, la variedad fue multiplicada en la parcela experimental del CITA, y las semillas obtenidas han permitido enviar parte de las semillas al Centro de Recursos Fitogenéticos del INIA en Alcalá de Henares (Madrid) como copia de seguridad. Conservar semillas en el Banco de Germoplasma Hortícola del CITA (BGHZ8101), y distribuir semillas entre hortelanos interesados en su producción, fomenta además su conservación in situ. Las mayores cantidades de semillas se han suministrado

a la Asociación de Amigos del Melón de Torres de Berrellén, para su multiplicación y distribución entre hortelanos, y al Vivero Delicias en Monzalbarba. Además, se ha repartido semilla entre productores de Villamayor, Montañana, Alagón, Movera, Ricla, Tarazona y Huesca.

Dado que este es el primer año en el que se dispone de semilla del tipo verde, se ha distribuido una cantidad mayor de esta tipología (3.500 semillas) en comparación con el tipo blanco (2.600 semillas).

Patatas Beltrán
Wherever you are

FUERZA

La Primera empresa de patatas con la integración vertical:
+Campo
+Almacenaje
+Venta

patatasbeltran.com

CULTIVAMOS PATATAS QUE DAN prestigio



Koppert, a través de su equipo técnico, realiza un seguimiento constante en los campos para garantizar la eficacia de sus soluciones de control biológico. / KOPPERT

La lucha contra el *Scirtothrips aurantii* encuentra su mejor aliado en el control biológico

Koppert ha desarrollado un protocolo eficaz de control biológico para tratar el *Scirtothrips* en fresa y trabaja en su expansión a otros cultivos como los cítricos

■ JULIA LUZ. HUELVA.

Huelva es tierra de frutos rojos. Entre olivos, marismas y suelos arenosos se extienden miles de hectáreas dedicadas al cultivo de fresas, y en menor medida, a frambuesas, arándanos y moras. Palos de la Frontera, Moguer o Lucena del Puerto son algunos de los municipios que concentran buena parte de la producción, y consolidan a la provincia como la mayor productora de frutos rojos de Europa.

Aprovechando el momento álgido de la campaña de fresa, Koppert organizó una jornada técnica en la zona para mostrar, sobre el terreno, cómo sus soluciones de control biológico están transformando el manejo de plagas en este cultivo. La visita tuvo lugar en fincas de agricultores pertenecientes a la Sociedad Cooperativa Andaluza Santa María de La Rábida, que comercializa bajo la reconocida marca Fresón de Palos. Koppert colabora estrechamente con ellos en la implantación de estrategias de biocontrol que mejoran la sanidad vegetal, protegen el entorno y permiten reducir el uso de productos químicos. “Empezamos a trabajar con Fresón de Palos en la campaña 2003-2004, dando los primeros pasos en el control de araña roja”, recordaba Gonzalo García, responsable comercial de Koppert para la zona occidental de España. “Ahora trabajamos en unas 150 hectáreas y aplicamos control biológico prácticamente para todas las plagas.”

Entre las plagas más habituales que afectan al cultivo de fresa se encuentran la araña roja (*Tetranychus urticae*), que provoca manchas amarillas en las hojas y puede llegar a secarlas; los pulgones (*Aphis gossypii*, *Myzus persicae*, *Chaetosiphon fragaerottii*), responsables de deformaciones foliares y vectores de virus; el trips *Frankliniella occidentalis*, que daña flores y frutos y también puede trans-

mitir enfermedades; y distintas especies de orugas (*Spodoptera exigua*, *Spodoptera littoralis*, *Helicoverpa armigera*) que afectan al follaje y al fruto.

Sin embargo, la plaga que más preocupa actualmente es *Scirtothrips aurantii*, una especie invasora de origen africano detectada por primera vez en Huelva en 2020. Considerada plaga cuarentenaria por la normativa europea, su capacidad de colonizar más de 50 especies vegetales y su rápida expansión la convierten en una amenaza seria, no sólo para los frutos rojos, sino también para cultivos como los cítricos, el aguacate o el kaki. En fresa, sus síntomas pueden aparecer desde los primeros compases de la campaña, con daños visibles en hojas y frutos, especialmente durante los periodos de brotación en condiciones de humedad y temperaturas suaves. En frambuesa, los síntomas más graves causados por *Scirtothrips aurantii*, en forma de entredado corto, parada de crecimiento y brotes secos, se detectan en parcelas de brotación que se plantan entre finales de la primavera y principios del periodo estival. En arándano, el riesgo se concentra especialmente en los cultivos bajo plástico durante el invierno, donde se recomienda un seguimiento atento en variedades con mayor movimiento de savia.

■ KOPPERT VS. SCRITOTHRIPS

Como empresa referente en el control biológico, Koppert ha lanzado esta campaña su primera estrategia comercial para combatir *Scirtothrips aurantii* en el cultivo de fresa. Tras varios años de ensayos y trabajo de investigación, la compañía ha desarrollado un protocolo eficaz y libre de residuos químicos, una respuesta directa a la creciente presión de esta plaga y a la retirada progresiva de materias activas convencionales.



El trips sudafricano fue detectado por primera vez en Huelva en 2020. / JULIA LUZ

Tras varios años de ensayos y trabajo de investigación, Koppert ha desarrollado un protocolo eficaz y libre de residuos químicos, una respuesta directa a la creciente presión del *Scirtothrips* y a la retirada progresiva de materias activas convencionales

Koppert ya ha comenzado a adaptar su estrategia de control biológico frente a este trips al cultivo de los cítricos. “En las provincias de Huelva, Sevilla y Córdoba ya estamos trabajando con unas mil hectáreas. Es un cultivo prioritario para nosotros”

El protocolo se basa en la combinación de dos enemigos naturales: el ácaro depredador *Amblyseius swirskii* y el chinche *Orius laevigatus*. Aunque ambos organismos ya se emplean de forma habitual en control biológico, la clave del éxito radica en haber identificado el momento exacto de suelta y las dosis más adecuadas para cada momento del cultivo. En una primera fase —durante los meses de noviembre y diciembre— se introducen los primeros ejemplares de *swirskii* en formato de bote, dirigidos a frenar el avance del *Scirtothrips* en las primeras semanas del cultivo. Más adelante, en febrero y marzo, se refuer-

za su presencia mediante el uso del sobre aluminizado Ulti-Mite, una tecnología que permite la liberación progresiva y sostenida del depredador. Esta estrategia se complementa con la suelta de *Orius laevigatus* para controlar a *Frankliniella occidentalis*, configurando así un enfoque completo y sin residuos frente a las principales especies de trips.

Koppert, a través de su equipo técnico, realiza un seguimiento constante en los campos para garantizar la eficacia de sus soluciones de control biológico. Tal y como explicó Tani Fernández, técnico de la compañía, “nuestra labor consiste en hacer un mues-

treo regular para identificar las plagas y, a partir de ahí, proponer la suelta adecuada de los enemigos naturales. El trabajo de identificación es crucial, porque no todas las especies de plagas tienen la misma solución, y hacerlo correctamente nos asegura que estamos tomando la mejor decisión para controlarlas.”

El equipo realiza visitas semanales a los cultivos desde el inicio de la campaña hasta su finalización, abarcando incluso grandes parcelas con métodos de muestreo aleatorios. “Aunque no podamos inspeccionar cada túnel, gracias al muestreo aleatorio tenemos una probabilidad muy alta de detectar cualquier plaga. Es fundamental detectarla a tiempo, ya que si llegamos tarde y la plaga ya está extendida y el trabajo de control se complica. Pero, con la experiencia que tenemos, si actuamos con anticipación, tenemos gran parte de la batalla ganada,” señaló Fernández.

■ DE LA FRESA A LOS CÍTRICOS

Koppert ya ha comenzado a adaptar su estrategia de control biológico frente al *Scirtothrips* al cultivo de los cítricos, una de las producciones más afectadas por esta plaga en España. A partir del conocimiento adquirido en fresa, la compañía está realizando ensayos en campo con el objetivo de desarrollar un protocolo comercial eficaz, definiendo las dosis y momentos óptimos de suelta para mantener la plaga bajo control. “Este protocolo, que ya hemos validado en fresa, lo estamos trasladando ahora a cítricos”, afirmó García. “En las provincias de Huelva, Sevilla y Córdoba ya estamos trabajando con unas mil hectáreas. Es un cultivo prioritario para nosotros”. La escasez de herramientas químicas eficaces convierte al control biológico en la gran esperanza del sector cítrico, que necesita soluciones viables para evitar los daños en fruto que comprometen la rentabilidad de la cosecha.

■ SI AL CONTROL BIOLÓGICO

Uno de los principales retos que afrontan los técnicos de Koppert en la implantación del control biológico es la mentalidad de algunos agricultores, especialmente los más veteranos. “Es difícil, sobre todo con agricultores que llevan toda la vida trabajando con químicos, porque están acostumbrados a resultados inmediatos”, explicó Fernández. “Cuando les decimos que vamos a soltar un insecto que empezará a actuar en 15 o 20 días, muchos no tienen la paciencia suficiente. Si al día siguiente no ven efecto, optan por volver al tratamiento químico.”

Sin embargo, cada vez son más los productores que apuestan con decisión por una estrategia más sostenible. Para Cristian Cumbreiras, agricultor y socio de la cooperativa, “la lucha biológica funciona. Antes se usaba menos porque era más cara, pero Koppert ha logrado reducir los costes y, hoy, puedo decir que resulta incluso más económica que tratar con materias activas convencionales.” Según Cumbreiras, el modelo actual, con programas cerrados por metro cuadrado, ha facilitado mucho la transición. “El 99% de las fincas de Huelva ya trabajan así. Económicamente compensa y, además, el supermercado lo valora. Eso también nos motiva.”

ANDRÉS ARÉVALO / Head of Iberia Rovensa Next

“Rovensa Next aspira a ser un socio clave para los agricultores en todo el mundo”

La integración de las divisiones de bioestimulación y bionutrición de Tradecorp y Ascenza España en Rovensa Next es, en palabras de Andrés Arévalo, “una optimización de recursos y sinergias que nos permite ser más eficientes y competitivos en el mercado”. Un portfolio en el que se suma el conocimiento de las tres empresas y con el que la compañía quiere dar respuesta a las necesidades actuales de los agricultores con “una estrategia completa de biosoluciones que ayude a mejorar la productividad y la rentabilidad del cultivo”.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿En qué se traduce la integración de las divisiones de bioestimulación y bionutrición de Tradecorp y Ascenza España en Rovensa Next?

Andrés Arévalo. Con esta integración Rovensa Next ofrece el portfolio más completo y especializado del mercado dando solución a las necesidades actuales a las que se enfrenta los agricultores, como mitigar el estrés abiótico, mejorar la salud y vitalidad del suelo, optimizar el manejo del agua, así como un control y gestión eficaz de plagas y enfermedades, entre otros. Contamos con un equipo técnico único, cuya experiencia proporciona la mejor estrategia para abordar las necesidades de cada cultivo con soluciones que abarcan desde los bioestimulantes a productos de bionutrición, biocontrol y adyuvantes.

VF. Desde el punto de vista empresarial, ¿qué supone una fusión como la que han anunciado?

AA. Una fusión así supone una optimización de recursos y sinergias que nos permite ser más eficientes y competitivos en el mercado. Al unir las divisiones de bioestimulación y bionutrición de Tradecorp y Ascenza España bajo Rovensa Next, fortalecemos nuestra capacidad de innovación y desarrollo, aceleramos la llegada de nuevas soluciones al sector agrícola y mejoramos la oferta de productos con un enfoque más integral.

No sólo eso, gracias a un enfoque integral, podemos analizar el problema o la necesidad y ofrecer una estrategia completa de biosoluciones que ayude a mejorar la productividad y la rentabilidad del cultivo. Además, esta integración nos permite optimizar nuestra estructura operativa y ofrecer un servicio más especializado y cercano a nuestros clientes.

VF. ¿Qué sinergias esperan lograr con esta unión?

AA. A nivel operativo, esta integración nos permite ofrecer un portfolio completo de biosoluciones, optimizar recursos, mejorar procesos y fortalecer nuestra presencia comercial, aumentando nuestra capacidad de respuesta y adaptabilidad en un sector en constante evolución.

También impulsamos la investigación y el desarrollo mediante la colaboración de equipos especializados, lo que acelera la llegada de nuevas biosoluciones y tecnologías al mercado.

VF. ¿Qué valores destacaría como diferenciales de cada una de las marcas integradas?



Andrés Arévalo vaticina que Rovensa Next seguirá siendo un referente global en biosoluciones agrícolas en 2035. / RN

“Ofrecemos soluciones para mitigar el estrés abiótico, mejorar la salud y vitalidad del suelo, optimizar el manejo del agua, así como controlar y gestionar eficazmente de plagas y enfermedades, entre otros”

“Gracias a un enfoque integral, podemos analizar el problema o la necesidad y ofrecer una estrategia completa de biosoluciones que ayude a mejorar la productividad y la rentabilidad del cultivo”

AA. Tradecorp cuenta con más de 40 años de experiencia en productos para bionutrición y soluciones con un enfoque claro en la sostenibilidad y el rendimiento agronómico, respaldada por una sólida trayectoria en investigación y desarrollo de productos innovadores.

Por su parte Ascenza, se diferencia por su enfoque en bioestimulación y, al igual que Tradecorp, por un profundo conocimiento del sector para ofrecer

soluciones que mejoren la salud y el vigor de los cultivos. Ambas compañías, al integrarse en Rovensa Next combinan sus fortalezas, creando una oferta más completa, eficaz y que acompaña al agricultor hacia la transición a una agricultura sostenible y más productiva para su negocio.

VF. ¿Qué papel desempeñarán las biosoluciones en la agricultura del futuro?

AA. Desempeñarán un papel clave en la agricultura del futuro

hacer frente a los desafíos producidos por el cambio climático, así como promover una agricultura más eficiente y respetuosa en la optimización de los recursos como el agua, el suelo y los nutrientes.

De esta forma, las biosoluciones contribuirán a la seguridad alimentaria, asegurando un futuro agrícola más productivo y menos impactante para el planeta.

VF. ¿Por qué es importante en la agricultura actual utilizar bioestimulantes de última generación, biofertilizantes, productos de bionutrición, biocontrol y adyuvantes? ¿Son imprescindibles para una agricultura sostenible?

AA. Estos productos fomentan el crecimiento de las plantas de manera más natural, optimizando la absorción de nutrientes, fortaleciendo la resistencia a plagas y enfermedades, y promoviendo una mejor gestión de los recursos. Además, son esenciales para lograr una agricultura sostenible, ya que permiten reducir el uso de productos químicos

“El foco principal de Rovensa Next está en fortalecer su liderazgo en biosoluciones”

sintéticos, minimizar el desperdicio de recursos y mejorar la salud del ecosistema agrícola. En un mundo donde la sostenibilidad es cada vez más necesaria, estas soluciones innovadoras son fundamentales para asegurar la producción de alimentos de calidad sin comprometer el medioambiente.

VF. Retomando el tema principal de esta entrevista y sin perder de vista a su público más importante, ¿qué beneficios van a encontrar los agricultores como fruto de esta fusión?

AA. Los agricultores encontrarán una serie de beneficios que mejorarán la eficiencia y sostenibilidad de sus cultivos. Esta integración les permitirá acceder a una oferta más completa y especializada, adaptada a las necesidades específicas de sus cultivos. Además, podrán disfrutar de soluciones innovadoras que optimizan el uso de recursos, como el agua y los nutrientes, mejorando la resiliencia de las plantas frente a plagas, enfermedades y condiciones climáticas adversas.

Con un enfoque centrado en la sostenibilidad, esta unión también les brindará productos más eficientes, diseñados para maximizar el rendimiento de los cultivos de manera respetuosa con el medioambiente. En resumen, los agricultores se beneficiarán de un asesoramiento más técnico y personalizado, soluciones más integradas y eficientes y, por supuesto, la capacidad de mejorar la rentabilidad de sus explotaciones agrícolas.

VF. ¿Su estrategia apunta ahora a un crecimiento orgánico o van a seguir también en la vía de las adquisiciones?

AA. La estrategia de Rovensa Next apunta a un equilibrio entre el crecimiento orgánico y la expansión estratégica. Si bien la compañía sigue centrada en el desarrollo y la innovación de productos propios, también está abierta a explorar oportunidades que fortalezcan su posicionamiento y capacidad de respuesta ante los desafíos del sector agrícola. El foco principal está en fortalecer su liderazgo en biosoluciones, buscando siempre aportar valor a los agricultores a través de soluciones integradas, sostenibles y de alto rendimiento. Por tanto, tanto el crecimiento orgánico como las adquisiciones pueden jugar un papel clave en el futuro, siempre alineados con los objetivos de innovación, sostenibilidad y eficiencia.

VF. ¿Dónde les gustaría ver a Rovensa Next en 2035?

AA. En 2035, Rovensa Next seguirá siendo un referente global en biosoluciones agrícolas. Ya estamos liderando el camino en bioestimulación, bionutrición y biocontrol, ofreciendo a los agricultores soluciones innovadoras y continuaremos impulsando la eficiencia en el uso de recursos, ayudando a los agricultores a adaptarse a los desafíos del cambio climático y garantizando la seguridad alimentaria. Rovensa Next aspira a ser un socio clave para los agricultores en todo el mundo, brindando soluciones integradas y asegurando un futuro próspero para el sector agrícola.

FMC presenta Exirel® en las principales zonas productoras de cítricos

Más de 500 técnicos y productores cítricos han asistido a las diversas jornadas dedicadas a esta nueva solución

► **VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.** FMC Agricultural Solutions ha concluido en Lorca (Murcia) las jornadas de presentación de Exirel® centradas en el cultivo de cítricos, que han recorrido las principales zonas productoras como Castellón, Valencia, Córdoba, Huelva y la Región de Murcia. Más de 500 técnicos y productores cítricos han asistido a estas reuniones para conocer esta nueva solución, que ha sido registrada en España para su uso en cítricos, olivar y viñedo.

Los técnicos que han asistido a estas jornadas han valorado muy positivamente Exirel®, ya que aporta una potente materia activa de última generación, como Cyazypyr®, que se está convirtiendo en una herramienta clave en la lucha contra las plagas debido a su amplio espectro de acción, su excelente control en diferentes estadios de las plagas y su buen perfil frente a la fauna auxiliar.

José Antonio Rodríguez, director de Marketing de FMC, destacó un aspecto muy importante de la compañía. “FMC Agricultural Solutions es un caso único en el sector, ya que es una multinacio-

Esta nueva solución ha sido registrada en España para su uso en cítricos, olivar y viñedo

nal enfocada exclusivamente en el desarrollo de soluciones para la sanidad de los cultivos. Por tanto, toda su energía y capacidad de I+D+i están dirigidas a aportar herramientas eficaces para luchar contra las plagas”, afirmó. Así, de los 4.200 millones de euros de facturación en 2023, la firma destina nada menos que 300 millones a investigación y desarrollo, siendo los insecticidas una de las áreas principales, pues representan el 59% del negocio total de la compañía.

En este sentido, y según indica la compañía, se puede entender el esfuerzo que ha supuesto desarrollar una nueva y potente materia activa como Cyazypyr®, así como el trabajo que se está llevando a cabo para registrar su uso en cientos de cultivos en todo el mundo. En España ya se han registrado cuatro soluciones

a base de Cyazypyr®, como Exirel® Cebo, Verimark®, Benevia® y ahora Exirel®, pero el trabajo continúa y se prevé la ampliación de sus usos y registros para nuevos cultivos en próximos años.

José Antonio Rodríguez también destacó que “la inversión de FMC en I+D+i es continua y actualmente tenemos otras 40 materias activas en desarrollo, de las cuales 18 están ya cerca de salir al mercado en los próximos años. Este desarrollo se optimiza al integrar soluciones químicas, biológicas y digitales de forma conjunta para cada cultivo”. Por último, y en el contexto actual, el responsable de FMC recordó que, en los últimos años, la compañía produce el 70 % de sus soluciones en Europa, lo que garantiza el suministro a los agricultores.

■ CONTROL INTEGRADO DE PLAGAS

Elena Robles, product manager de Insecticidas de FMC, fue la encargada de presentar las ventajas técnicas de Exirel®, que ha obtenido registro para su uso en cítricos, olivar y viñedo. Este nuevo insecticida para aplicacio-



FMC ha llevado a cabo presentaciones en las principales zonas productoras españolas de cítricos como Castellón, Valencia, Córdoba, Huelva y Murcia. / FMC

nes foliares a base de Cyazypyr® controla con eficacia una gran variedad de plagas, como trips, mosca blanca, pulgón, dípteros, lepidópteros y cicadélidos. Su modo de acción es principalmente por ingestión, aunque también actúa por contacto, y presenta actividad ovicida, ovi-larvicida, larvicida y adulticida, dependiendo de la especie de la plaga a controlar.

Este producto, perteneciente al grupo químico de las diamidas antranílicas, controla los insectos mediante la activación de los receptores de rianodina sensibles, lo que provoca un desajuste en la contracción muscular y la parálisis. La exposición de las especies de plagas susceptibles produce un rápido cese de la alimentación a las pocas horas de contacto, logrando su control en un periodo de tres a seis días, según la especie. Se recomienda su aplicación cuando se superen los umbrales de tratamiento, al inicio de la infestación de la plaga.

Exirel® ha sido autorizado en cítricos para el control de trips, mosca blanca, polilla de los cí-

tricos (*Prays citri*), minador de las hojas de los cítricos (*Phyllocnistis citrella*) y pulgón (*Aphis spiraecola* y *Aphis gossypii*). En olivar se ha autorizado para el control de prays, y para vid de vinificación está autorizado también para la polilla del racimo (*Lobesia botrana*). Un aspecto muy destacado de esta nueva solución es su excelente perfil de compatibilidad, ya que respeta la fauna auxiliar, lo que refuerza su papel en los programas de control integrado de plagas en los próximos años.

En conclusión, Elena Robles resaltó las principales ventajas que aporta a los productores de cítricos, como “su excelente control de plagas con una protección rápida y duradera, la posibilidad de realizar aplicaciones tempranas desde el inicio, su baja toxicidad y espectro cruzado, su total selectividad sobre la fauna auxiliar, su efectividad en diferentes estadios de las plagas, la reducción en la transmisión de virus y su eficacia frente a plagas resistentes, lo que permite obtener cosechas de mejor calidad y mayor rendimiento”.

Anecoop se une a la marca ‘Producto Cooperativo’

Bouquet, Cultivamos Futuro e ¿Ysi? de Bouquet son algunas de las marcas que contarán con este sello de calidad

► **VF. REDACCIÓN.**

Anecoop se suma a la nueva marca de ámbito nacional ‘Producto Cooperativo’, impulsada por Cooperativas Agro-alimentarias de España. Esta iniciativa nace con el objetivo de que el consumidor visualice y reconozca los productos de las cooperativas, poniendo en valor los principios diferenciales que defiende este modelo de empresa y su contribución a la sostenibilidad social. La presentación oficial de la marca ‘Producto Cooperativo’ tuvo lugar a finales de marzo en el transcurso del congreso quinquenal que Cooperativas Agro-alimentarias celebró en Palma de Mallorca.

Bouquet, Cultivamos Futuro e ¿Ysi? de Bouquet son algunas de las marcas de Anecoop que contarán con este sello de calidad, que dará mayor visibilidad a los productos cooperativos de proximidad del campo español, elaborados por empresas que promueven un modelo económico justo y equitativo, comprometido con el desarrollo rural y con los miles de agricultores a los que representa.

El esfuerzo realizado con este proyecto pretende defender una agricultura nacional, la vida en el medio rural y potenciar el auténtico sabor del campo. Formar parte de esta iniciativa,



Anecoop se ha unido a la marca española ‘Producto Cooperativo’. / ANECOOP

cuya intención es posicionarse como referente en el sector agroalimentario, requiere cumplir con exigentes parámetros de gestión que garantizan la calidad y trazabilidad de su oferta y la máxima seguridad alimentaria. Para poder ser identificados por los consumidores, los productos de las cooperativas asociadas incluyen en sus envases y etiquetas el distintivo gráfico de esta nueva marca, junto al logo del productor.

Alejandro Monzón, presidente de Anecoop, ha destacado que “en el Año Internacional de las

Cooperativas, sumarnos a esta iniciativa supone seguir avanzando juntos para dar mayor visibilidad a nuestros productos y diferenciarlos con el respaldo de este sello que impulsa el consumo sostenible y local. Porque las cooperativas somos mucho más que una forma de hacer economía, somos una forma de construir comunidad, dando respuesta a una sociedad que demanda cada vez más productos de calidad elaborados bajo una serie de parámetros que, justamente, son los valores que lleva de serie el cooperativismo”.

APD reúne a más de 100 directivos en el encuentro Agribusiness 2025

Éxito de convocatoria de la reunión celebrada en las instalaciones de Caixabank de Valencia

► **RAQUEL FUERTES. VALENCIA.**

El encuentro empresarial del sector agroalimentario organizado por la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD) celebrado en la sede de Caixa-bank de Pintor Sorolla, en Valencia, reunió a más de un centenar de directivos alrededor de temas como la innovación, digitalización, sostenibilidad, construcción de marca, logísti-

ca, competitividad, marco legal o geopolítica.

Una jornada apasionante en la que participaron activamente profesionales de toda la cadena de valor del sector agroalimentario y su industria auxiliar y en la que los asistentes tuvieron la oportunidad de comentar los aspectos más relevantes y novedosos de la actualidad del sector.



Imagen del encuentro empresarial del sector agroalimentario organizado por la Asociación para el Progreso de la Dirección. / RF

Innovación y sostenibilidad en la fruta de hueso: crónicas de Decco PostharvestTALKS

DECCO.

El pasado 3 de abril, la ciudad de Fraga, en Huesca, fue el escenario de la última edición de Decco PostharvestTALKS, un evento que reunió a expertos y profesionales del sector de la fruta de hueso. Organizado por Decco, en colaboración con destacadas empresas y entidades como Ilerfred, Yara, Maf Roda, Viveros Mariano Soria y el Gobierno de Aragón, se consolidó como una plataforma para compartir conocimientos, abordar los retos de la pre-cosecha y postcosecha además de explorar nuevas oportunidades en el sector.

Cerca de un centenar de profesionales se dieron cita en el evento que comenzó con la apertura de Marc Vendrell, presidente de Excofrut, la asociación profesional de frutas y hortalizas de Huesca subrayando la importancia de la colaboración y el intercambio de conocimientos entre las diferentes partes del sector.

INNOVACIONES Y OPORTUNIDADES EN FRUTA DE HUESO

El primero en tomar la palabra fue Luis Elías Soria, técnico especialista de Viveros Mariano Soria, quien abordó los factores limitantes que afectan el crecimiento de la fruta de hueso,



Cerca de un centenar de profesionales acudieron al Decco PostharvestTALKS. / DECCO

destacando las tendencias actuales de los precios de mercado. Además, explicó las diferentes variedades de fruta de hueso y sus características, analizando también los nichos de mercado que pueden ofrecer nuevas oportunidades para los productores.

A continuación, María Elize Bordoni, head of biologicals de Yara Iberian, destacó la importancia de elementos como el calcio y el silicio en la planta, explicando las soluciones de Yara para cubrir esta necesidad, mediante ejemplos y estudios sobre su gestión además de enfatizar sus efectos importantes sobre

la fruta en la postcosecha. Según Bordoni, la cosecha no debe considerarse el final del proceso, sino el inicio de los desafíos en la postcosecha para mantener la calidad de la fruta.

Otro tema crucial para la fruta de hueso fue el preenfriamiento, una tecnología esencial para evitar la pérdida de calidad. Laia Torregrosa, directora de I+D+i en Ilerfred, explicó cómo el calor de campo acumulado en la fruta acelera los procesos metabólicos, lo que a su vez incrementa el riesgo de crecimiento de microorganismos que afectan la calidad del producto. Comparó diferen-

tes métodos de preenfriamiento, como los túneles de aire forzado y el hydrocooling, detallando las ventajas y limitaciones de cada uno y cómo ambos métodos contribuyen a reducir los daños por frío en diferentes variedades de fruta de hueso compartiendo casos de éxito en los que Ilerfred ha implementado soluciones innovadoras para mitigar estos problemas.

La automatización en el procesado postcosecha también tuvo un espacio relevante en la jornada. Isaac Mataró, director comercial norte de Maf Roda, habló sobre la optimización de costes y la productividad en la línea de confección, haciendo énfasis en el uso de sistemas avanzados y software con inteligencia artificial. Mataró hizo hincapié en la importancia de realizar un precalibrado en los procesos de confección para mejorar la eficacia y productividad, optimizando los costes y favoreciendo la automatización del proceso.

La internacionalización de la fruta de hueso es una prioridad para muchos productores, y uno de los aspectos más críticos es cumplir con los requisitos fitosanitarios de los mercados internacionales. Carlos M^a Lozano Tomas, jefe de la Unidad de Gestión Integrada de Plagas del Servicio

de Sanidad y Certificación Vegetal del Gobierno de Aragón, ofreció una presentación detallada sobre los procedimientos fitosanitarios requeridos para la exportación de fruta de hueso a países como Brasil, EEUU, China, México, Sudáfrica, Canadá y Tailandia. Lozano explicó las medidas establecidas para prevenir la introducción de plagas y enfermedades detallando los documentos y los procesos requeridos para garantizar la calidad fitosanitaria de las exportaciones.

Para cerrar la jornada, Julio Marín Borrás, business manager ibérica de Decco, explicó cómo minimizar las pérdidas de alimentos debido a los ataques fúngicos en la postcosecha de la fruta de hueso. En su charla, Marín destacó el papel fundamental de Decco en la protección de la fruta mediante soluciones de control de patógenos y mantenimiento de la calidad para alargar la vida útil de la fruta.

El evento concluyó con una mesa redonda en la que los ponentes respondieron a las preguntas de los asistentes, enriqueciendo aún más el intercambio de conocimientos. Desde la mejora en la producción y nutrición hasta la protección postcosecha y la optimización del procesado, los temas tratados han abierto nuevas perspectivas para hacer frente a los desafíos del mercado global y avanzar hacia un futuro más sostenible y eficiente en la industria de la fruta de hueso. Este evento reafirma el compromiso de Decco y sus colaboradores con la innovación y la sostenibilidad, impulsando la mejora continua en todos los aspectos de la cadena de valor de la fruta de hueso.

Zespri arranca la temporada en Europa con previsiones de crecimiento

La llegada de kiwis SunGold de Nueva Zelanda está prevista para mediados del mes de abril, y los primeros envíos de la variedad Green para principios de mayo

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Zespri Europa anticipa otro año de crecimiento, con sus primeros barcos ya en ruta hacia los puertos de Zeebrugge, Tarragona y Vado, y con llegada prevista a mediados de abril. La cosecha de kiwi de Nueva Zelanda 2025-26 ya está en marcha, con un aumento moderado en el volumen de la producción esta temporada, y se esperan más de 205 millones de bandejas. Las condiciones de cultivo han sido, en general, favorables para la mayoría de los productores, con muchas horas de sol y lluvias que han creado condiciones ideales para el tamaño y el sabor de la fruta.

Tras una temporada récord en Nueva Zelanda en 2024, la región europea espera otro año significativo en 2025, con un crecimiento del 3,9% en todas las variedades, y con un enfoque en vender más fruta al comienzo de la temporada. En este sentido, Nikki Johnson, directora general de Zespri Europa, ha señalado que "la campaña de SunGold

comenzará aproximadamente una semana antes de el año pasado, con la primera llegada de kiwis SunGold de Nueva Zelanda prevista para mediados de abril, y los primeros envíos de la variedad Green a principios de mayo".

"El equipo de Zespri en Europa cuenta con planes bien definidos y sólidas alianzas en los distintos mercados europeos para comercializar la cosecha de 2025, manteniendo siempre el objetivo de seguir aportando valor a nuestros productores, clientes y consumidores", indica la directora general de Zespri Europa.

Johnson añade que han observado "una fuerte demanda en los últimos meses para la fruta cultivada en Europa, lo que nos sitúa en una posición sólida de cara a la transición, durante las próximas semanas, hacia nuestra fruta procedente de Nueva Zelanda".

"Nuestros equipos de ventas y marketing están trabajando estrechamente con nuestros socios para garantizar un año más de campañas sólidas de marketing,

muchas de ellas protagonizadas por nuestros icónicos KiwiBrothers. Estamos deseando ponerlas en marcha a lo largo de los próximos meses", concluye.

CAMPAÑA MULTICANAL

Con un consumidor cada vez más enfocado en la salud y el bienestar, los KiwiBrothers volverán a ser protagonistas en la segunda edición de la campaña 'Elige Sano', diseñada para inspirar a los consumidores a replantearse sus hábitos alimenticios diarios y fomentar el consumo sostenible de alimentos saludables.

Además de los canales tradicionales como televisión, radio y publicidad digital, el equipo de Zespri está explorando nuevas formas de interacción, como la gamificación para dar vida a la campaña, junto a experiencias de marca impactantes en varios mercados. Una parte esencial de la estrategia sigue siendo la activación en punto de venta durante toda la temporada, dado que la mayoría de las decisiones de com-



Las condiciones de cultivo han sido favorables en Nueva Zelanda. / ZESPRI

pra de kiwi en Europa se toman en el propio establecimiento.

Este enfoque se refuerza a través del Perfect Store Project de Zespri, implementado en varios países europeos, cuyo objetivo es mejorar la visibilidad de la marca en tienda y asegurar que los consumidores puedan encontrar fácilmente los productos Zespri y sus distintas variedades.

SOSTENIBILIDAD

Zespri también sigue avanzando este año en la transición hacia etiquetas de fruta totalmente compostables para el hogar. Desarrolladas en colaboración con su socio Sinclair, estas etiquetas obtuvieron a finales de 2024 las certificaciones de compostabilidad doméstica más reconocidas a nivel mundial, tras varios años de desarrollo y pruebas.

Nikki Johnson añade que están realmente entusiasmados con la transición a sus nuevas etiquetas totalmente compostables. "La etiqueta de Zespri es una garantía importante para nuestros consumidores de que la fruta que están comprando es auténtica, segura y de alta calidad. Nuestros clientes también han recibido muy positivamente este cambio, especialmente en Europa, donde en algunos países como Francia y Bélgica estas etiquetas son ya un requisito legal".

"Estamos deseando dar comienzo a la temporada de Nueva Zelanda en Europa y seguir trabajando codo a codo con nuestros socios para responder a la fuerte demanda que estamos observando para el kiwi Zespri", finaliza Johnson.

Genesis Fresh y TEO preparan acciones legales contra productores no autorizados de Sigal

A partir del 1 de mayo, se activa el plan de actuación legal para proteger los derechos del obtentor y preservar la inversión de los productores debidamente licenciados para el cultivo de esta variedad de mandarina

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Genesis Fresh y The Enforcement Organization (TEO) recuerdan al sector que el próximo 1 de mayo de 2025 concluye el periodo de gracia anunciado públicamente en diciembre de 2024. Durante esta fase, ambas entidades se comprometieron a no iniciar acciones legales, si bien se han continuado llevando a cabo las labores de detección y seguimiento de explotaciones no autorizadas de la mandarina protegida Sigal. Este periodo ha ofrecido a los productores una oportunidad para regularizar su situación sin consecuencias legales. A partir del 1 de mayo, se activará un plan de actuación legal riguroso para proteger los derechos del obtentor y preservar la inversión de los productores debidamente licenciados.

LA DEFENSA DE SIGAL

TEO, con una sólida y larga trayectoria en la defensa de los derechos de obtentor, avalada por el éxito alcanzado en la protección de la mandarina Orri, pondrá en marcha a partir del 1 de mayo el operativo para salvaguardar los legítimos derechos de la mandarina Sigal, que es una variedad vegetal protegida según el título otorgado por la Oficina Comunitaria de Variedades Vegetales (CPVO) hasta el 31 de diciembre de 2054. Para ello, TEO cuenta con todas las capacidades, herramientas y sistemas de control necesarios para preservar los derechos del obtentor y proteger a los productores que han adquirido licencias de Sigal correctamente. Esto incluye la implementación de las últimas tecnologías en materia de identificación varietal a través de marcadores moleculares, obtenidos y avalados por el



Aunque el periodo de gracia finaliza el 1 de mayo, el proceso de concesión de nuevas licencias de mandarina Sigal continúa abierto hasta alcanzar las 1.000 hectáreas previstas. / GENESIS FRESH

El Proyecto Volcani, impulsado por Genesis Fresh y The Enforcement Organization (TEO), tiene como misión transformar el modelo varietal del sector cítrico, apostando por variedades sostenibles, innovadoras y con pleno respaldo legal

prestigioso Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (IVIA). Esta tecnología permite identificar de manera inequívoca la variedad Sigal frente a cualquier otra mandarina del mercado. Además, TEO dispone de sofisticados sistemas de visión por satélite para la monitorización de

explotaciones agrarias, una red extensa de auditores de campo e informadores, a quienes se les ha proporcionado la herramienta informática de geolocalización WatchSAT para que puedan reportar fácilmente la ubicación exacta de las explotaciones no autorizadas y un equipo jurídico

altamente especializado en propiedad intelectual vegetal, con probada experiencia en este tipo de acciones legales.

REGISTRO DETALLADO

Gracias a una labor sistemática de detección, monitorización y análisis exhaustivo llevada a cabo en los últimos años, Genesis Fresh y TEO disponen de un registro detallado de más de 30 explotaciones de Sigal no autorizadas, que suman un total aproximado de 135 hectáreas. Este registro se sustenta en informes periciales detallados, registros anuales de producción y análisis genéticos que con-

firman la identidad varietal de forma inequívoca. Las explotaciones identificadas se distribuyen geográficamente a lo largo de todas las zonas cítricas del país, destacando la Comunidad Valenciana por su mayor número de explotaciones ilegales y, Andalucía, por su mayor extensión de superficie.

Los productores que persistan en la explotación ilegal de Sigal se enfrentarán a las mismas consecuencias legales y económicas que ya se han aplicado en campañas anteriores con otras variedades protegidas. Esto incluye indemnizaciones económicas cuantiosas, el arranque forzoso de las plantaciones ilegales y la publicación en prensa de las sentencias condenatorias a coste del infractor. El incumplimiento de los derechos de propiedad intelectual del obtentor constituye una infracción grave con implicaciones legales y económicas muy relevantes.

PROCESO DE LICENCIA

Aunque el periodo de gracia finaliza el 1 de mayo, el proceso de concesión de nuevas licencias de Sigal continúa abierto hasta alcanzar las 1.000 hectáreas previstas.

Sigal, desarrollada por el Instituto Volcani (Israel), es una nueva referencia en el catálogo varietal de mandarinas premium: presenta un color entre naranja intenso y rojizo sin necesidad de desverdizado, sabor excelente y alto contenido en zumo, gran facilidad de pelado, ausencia de semillas en la gran mayoría de los frutos, gran aceptación comercial y resistencia genética a alternaria. Su calendario de recolección, de diciembre a febrero, cubre un momento clave de la campaña cítrica española, aportando una alternativa muy superior a las variedades tradicionales de su misma ventana.

El Proyecto Volcani, impulsado por Genesis Fresh y The Enforcement Organization (TEO), tiene como misión transformar el modelo varietal del sector cítrico, apostando por variedades sostenibles, innovadoras y con pleno respaldo legal. Cumplir la normativa no es solo una obligación legal: es una condición imprescindible para preservar el valor de la innovación y asegurar el futuro de toda la cadena.

Colaboración y compromiso en la Jornada Técnica Fruta Exporta 2025

El evento sirvió para intercambiar conocimientos, avances y soluciones enfocadas en mejorar la competitividad de la fruta de hueso en los mercados

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El pasado 10 de abril se celebró en las instalaciones de Feval (Don Benito, Badajoz) la Jornada Técnica de Resultados Preliminares del Grupo Operativo Fruta Exporta 2025, un evento que reunió a muchos profesionales del sector hortofrutícola para

intercambiar conocimientos, avances y soluciones enfocadas en mejorar la competitividad de la fruta de hueso en los mercados de exportación.

Organizada por AgroFresh y Afruex, la jornada destacó por su enfoque colaborativo, con la participación activa de empresas,



La jornada destacó por la participación activa de empresas, asociaciones y centros de investigación. / AGROFRESH

asociaciones y centros de investigación que pusieron en común innovaciones en tratamientos precosecha y postcosecha orientadas a optimizar la calidad y vida útil del producto.

Entre los avances más relevantes presentados se encuen-

tra un nuevo tratamiento precosecha 1-MCP desarrollado por AgroFresh y un prototipo de tecnología UV-C para el control de patógenos, expuesto por el centro de investigación Cicytex. Además, el evento incluyó un espacio de networking que favoreció

el intercambio de experiencias y la generación de nuevas sinergias entre los asistentes.

Un ejemplo claro de cómo la colaboración entre el sector público y privado puede impulsar una fruticultura más fuerte, sostenible e innovadora.

ORRi revalida su liderazgo como mandarina premium en la campaña 2024-2025

En 2025 celebra diez años como variedad protegida batiendo su propio récord de cotización en campo, reflejo del reconocimiento del sector a su calidad excepcional

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La mandarina ORRi, reconocida por segundo año consecutivo con el prestigioso Superior Taste Award (ITI Award), revalida su liderazgo como mandarina premium durante esta campaña 2024-25. La variedad está presente en los lineales de supermercados y fruterías y lo hace con unas características únicas que la convierten en una mandarina especialmente valorada en los mercados, generando, cada año, una gran expectación entre productores, comercios y consumidores.

Según los responsables de la variedad, además de por su sabor y textura, ORRi destaca por su exclusivo y riguroso sistema de gestión, diseñado para beneficiar a los agricultores, quienes obtienen un rendimiento acorde al esfuerzo que realizan en el cultivo de sus cosechas. Esto garantiza que los consumidores disfruten de un producto premium de la mejor calidad. Este modelo se sustenta en un control estricto de las licencias, la lucha contra la competencia desleal de productores no autorizados, y la promoción de iniciativas sostenibles y hábitos de vida saludables.

Como explica Juan José Minguet, mayorista exportador, "ORRi es realmente la joya de la corona, ya que es la más valorada del mercado durante todo el año, marcando una diferencia muy significativa en su valor".

LÍDER COMO MANDARINA MÁS COTIZADA

La mandarina ORRi celebra una década desde que fue reconocida como una variedad vegetal prote-



Esta mandarina destaca por su exclusivo y riguroso sistema de gestión, diseñado para beneficiar a los agricultores. / ORRi

Uno de los aspectos más valorados por los consumidores y comercializadores es su capacidad de conservación de manera natural y la ausencia de semillas

gida batiendo su propio récord de cotización en campo. Este logro es un reflejo del reconocimiento del sector a su calidad excepcional y al esfuerzo de todos los actores de la cadena de valor.

De nuevo, y como apuntan los responsables de la variedad, "ORRi se posiciona como la mandarina más cotizada en campo, incluso en un contexto de alta competencia por la entrada de productos de países terceros y

el aumento de la producción de otras variedades que comparten su ventana comercial".

Uno de los aspectos más valorados por los consumidores y comercializadores de las mandarinas premium es su capacidad de conservación de manera natural y la ausencia de semillas.

Como explica Guillermo Soler, gerente de ORRi, "la mandarina ORRi sigue destacando frente a otras mandarinas tardías

de dudosa reputación que han irrumpido en el mercado, tanto por su contrastada popularidad como mandarina, con el periodo de comercialización más largo del mercado, como por su prácticamente ausencia de semillas".

"El liderazgo de ORRi como la mandarina tardía que más alarga su comercialización viene avalado porque, desde su irrupción en el mercado, es la mandarina que más tarde acaba la campaña según la Lonja de Citricos o el boletín de precios agrarios de la Conselleria de Agricultura, Agua, Ganadería y Pesca de la Comunidad Valenciana", indica Guillermo Soler.

De hecho, y según precisan los responsables de la variedad, la mandarina ORRi es capaz de alargar la campaña, año tras año, hasta mayo o junio, superando a sus competidoras de la ventana comercial, y difícilmente alcanzable por ninguna nueva variedad. Además, ORRi no sólo destaca por ser la que se comercializa hasta más tarde, sino por su incomparable capacidad de permanecer en el mercado desde enero hasta junio.

En cuanto a las semillas, "la mandarina ORRi es auto incompatible, lo que significa que no puede autopolinizarse y, por tanto, sus frutos no pueden tener semillas si se cultiva separada de otras variedades polinizadoras. Es decir que, en estos casos, presenta ausencia total de semillas en sus frutos. Sólo puede tener alguna semilla escasa, dada la baja fertilidad de su ovario, si es polinizada por otra variedad", explican los responsables de la gestión de la variedad.

La mandarina ORRi es capaz de alargar la campaña, año tras año, hasta mayo o junio

"Esto contrasta con otras mandarinas tardías de reciente aparición que son auto compatibles, por lo que sus frutos tienen un importante número de semillas incluso cuando se cultivan de manera aislada", indican.

Respecto a la capacidad de polinizar y producir semillas en otras variedades, "ORRi también destaca por su insignificante capacidad de germinación del polen frente a otras variedades tardías que quieren competir en la misma ventana comercial, que llegan a alcanzar un porcentaje de germinación del polen del 30%, lo que puede generar problemas de semillas en explotaciones vecinas", concluyen los responsables de la variedad.

ORRi INTENSIFICA SU PROMOCIÓN

ORC continúa promocionando la mandarina ORRi, intensificando las campañas año tras año, para ampliar su conocimiento entre los consumidores, de modo que la puedan identificar como referente de mandarina premium.

En este sentido, durante la presente campaña, entre las acciones previstas, destacan el lanzamiento de una campaña de televisión, que busca llevar el mensaje de sabor extraordinario y excelencia de ORRi a los hogares de toda España. Además, se está llevando a cabo una potente campaña en redes sociales, dirigido a los responsables de los puntos de venta, para informales del momento de inicio de la campaña y sus excepcionales cualidades que la hacen destacar frente al resto de variedades. Todo ello mediante la experiencia de los consumidores a través de sus testimonios y con contenidos atractivos donde se resalta la opinión de los consumidores que la prueban.

Por último, un aumento de la promoción en los puntos de venta, con promociones exclusivas, obsequios para los consumidores y degustaciones que permiten disfrutar del sabor incomparable de ORRi, son otras de las acciones desarrolladas.

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Tras su exitoso prelanzamiento en diciembre, Sakata Seed Ibérica ha presentado oficialmente Aguilar, la nueva variedad con la que abre porfolio en tomate rama. "Desde el punto de vista agronómico, cumple con las necesidades actuales del agricultor de tomate rama a la perfección", ha afirmado José Carlos Roldán, responsable del cultivo de tomate en Ibérica.

La principal razón por la que viene a revolucionar el mercado de tomate rama es su excepcional calibre, que se mantiene durante todo el ciclo. "Mientras otras variedades presentes en el mercado comienzan a ver menguado su calibre a partir de enero, Aguilar es capaz de mantener el calibre G desde el cuaje hasta el final", ha detallado José Carlos Roldán.

Además de su destacado calibre, Aguilar ofrece resistencia intermedia al virus del rugoso (ToBRFV), una de las principales preocupaciones de los productores actualmente. También destaca por su excelente capacidad

Sakata debuta en tomate rama con Aguilar

Aguilar destaca por su excepcional calibre, que se mantiene durante todo el ciclo, y la resistencia al virus del rugoso (ToBRFV)

de cuaje incluso en condiciones de altas temperaturas. Durante el mes de agosto, periodo óptimo para los trasplantes de esta variedad, es normal que, debido a las temperaturas, se produzcan rajados al engordar. "Aguilar sobresale en este aspecto, cuajando perfectamente con calor, con un porcentaje de rajado mínimo y un buen calibre desde el principio", ha indicado José Carlos

Roldán. Otra ventaja relevante es que no presenta cáliz amarillo, una alteración común provocada por el exceso de luz.

Desde el punto de vista del manejo, Aguilar cuenta con una planta compacta de entrenado corto, permitiendo un ahorro significativo en costes de mano de obra. Además, es también una planta vigorosa, con capacidad de completar muy bien el



El tomate rama Aguilar es la primera variedad de la firma hecha en Almería para el agricultor almeriense. / SAKATA

ciclo. "En términos generales, Aguilar es una variedad muy plástica ya que puede utilizarse tanto para ciclos cortos como largos, según las necesidades de cada productor", ha indicado el responsable del cultivo de tomate en Ibérica.

El nombre de la variedad rinde homenaje a Jorge Aguilar, responsable de tomate en Sakata a nivel EMEA, quien se jubila

próximamente tras más de 15 años liderando la gestión del programa de tomate.

Con esta incorporación, Sakata se estrena en el cultivo del tomate con genética local cuyo principal foco de investigación se centra en alcanzar la resistencia alta al virus del rugoso, además de rendimiento y rentabilidad, las principales necesidades del agricultor almeriense.

Agrocotizaciones

MERCADOS NACIONALES

Mercabarna

Información de los precios dominantes de frutas y hortalizas, del 10 de abril de 2025, facilitada por el Mercado Central de frutas y hortalizas de Barcelona, Mercabarna. Últimos precios recibidos.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoque.....	3,00
Aguacate.....	4,00
Almendra.....	7,00
Pomelo.....	1,30
Avellana.....	6,50
Kaki.....	2,20
Carambolas.....	4,00
Castañas.....	3,00
Cerezas.....	12,50
Cocos.....	0,80
Membrillo.....	1,50
Dátiles.....	3,50
Feijoa.....	8,00
Higo.....	11,00
Higos Chumbos.....	3,50
Frambuesa.....	1,50
Grosellas.....	10,00
Kiwis.....	3,00
Lichis.....	4,50
Lima.....	2,00
Limón.....	0,90
Fresa.....	10,00
Fresón.....	4,50
Granada.....	1,80
Mandarina Clementina.....	1,70
Satsuma.....	1,00
Otras.....	3,00
Mangos.....	3,00
Maracuyá.....	6,00
Melón Galia.....	1,15
Amarillo.....	0,40
Piel de Sapo.....	1,50
Otras.....	1,00
Moras.....	10,50
Nashi.....	2,10
Nectarina Blanca.....	3,25
Amarilla.....	5,50
Níspero.....	2,50
Nueces.....	3,00
Olivas.....	1,80
Papayas.....	3,00
Pera Blanquilla.....	1,20
Verano.....	1,20
Invierno.....	1,40
Temprana.....	1,00
Piña.....	1,20
Pitahaya.....	7,00
Plátanos Canario.....	2,10
Importación.....	1,40
Manzana Bicolor.....	1,10
Amarilla.....	1,30
Verde.....	1,30
Roja.....	1,50
Otras.....	1,35
Melocotón Amarillo.....	3,25
Rojo Pulpa Blanca.....	5,00
Rojo Pulpa Amarilla.....	5,00
Ciruela.....	2,75
Uva Blanca.....	4,20
Negra.....	3,00
Rambután.....	11,50
Sandía con semilla.....	1,20
Sin semilla.....	1,00
Naranja.....	1,25
Chirimoya.....	3,60
Otras Frutas.....	0,90
HORTALIZAS	Euros/kg
Berenjena Larga.....	2,00
Redonda.....	2,70
Ajo Seco.....	4,20
Tierno.....	1,10
Apio.....	1,00
Acelgas.....	0,80
Batata.....	1,10
Borraja.....	1,00
Brócoli.....	1,00
Brécol.....	1,90
Calçots.....	0,16
Calabaza.....	0,60
Calabacín.....	0,90

Cardo.....	1,10
Alcachofa.....	1,80
Cebolla Seca.....	0,35
Figueras.....	0,75
Tierna.....	1,10
Pepino.....	1,70
Col Repollo.....	0,60
Bruselas.....	2,80
Lombarda.....	0,50
China.....	0,90
Coliflor.....	1,20
Berros.....	1,50
Lechuga Iceberg.....	0,70
Larga.....	0,85
Otras.....	0,90
Endivia.....	1,20
Escarola.....	0,90
Espárragos Blancos.....	8,00
Verdes.....	2,10
Espinaca.....	1,00
Haba.....	1,20
Hinojo.....	1,00
Perejil.....	0,60
Judía Bobi.....	4,00
Perona.....	5,00
Fina.....	2,00
Otras.....	3,50
Nabo.....	0,80
Zanahoria.....	0,60
Patata Blanca.....	0,65
Temprana.....	0,55
Roja.....	0,55
Pimiento Lamuyo.....	1,40
Verde.....	2,30
Rojo.....	1,80
Guisante.....	7,50
Puerro.....	1,15
Rábano.....	0,50
Remolacha.....	0,80
Tomate Maduro.....	1,45
Verde.....	1,30
Chirivía.....	1,00
Otras Hortalizas.....	0,70
OTROS PRODUCTOS	Euros/kg
Seta Girgola.....	6,50
Rovellón-Níscalo.....	14,00
Champiñón.....	3,00
Otras Setas.....	11,00
Maíz.....	0,50
Pera Blanquilla.....	1,75
Menestra.....	0,95
Otros Varios.....	1,50

Mercacórdoba

Precios medios de frutas y hortalizas, correspondientes al mercado de la semana del 31 de marzo al 6 de abril de 2025. Información facilitada por Mercacórdoba.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacates.....	3,40
Almendra.....	9,25
Cacahuete.....	4,27
Cereza Picota.....	12,00
Ciruela.....	3,16
Chirimoya.....	3,87
Dátil.....	6,15
Fresa / Fresón.....	2,62
Kiwi / Zespri.....	3,58
Rambután.....	2,78
Limón.....	1,13
Mandarina Clementina / Fortuna /	
Nadorcott.....	1,60
Hortanique.....	1,45
Mango.....	3,93
Manzanas O.V.....	1,66
Pink Lady.....	2,02
Golden / Onzal Gold / Venosta.....	1,45
Royal Gala / Cardinale.....	1,50
Starking / Red Chief / Galaxia.....	1,62
Fuji / Braeburn / Pink Kiss.....	1,77
Granny Smith.....	1,98
Reineta / Canadá Gris.....	2,15
Melocotón Baby Gool.....	2,50
Melón / Galia / Coca.....	1,49
Naranja Navel.....	0,85
Salustiana.....	0,70
Navel Late / Nanelate / Lanelate.....	0,97
Níspero / Nipola.....	3,50

Nuez.....	4,30
Papaya.....	3,01
Pera Conferencia / Decana.....	1,68
Blanquilla o Agua.....	1,82
Ercolini / Etrusca.....	2,69
Piña.....	2,00
Plátano.....	2,52
Banana.....	1,50
Sandía.....	1,95
Uva.....	3,21
Otros Frutos Secos.....	12,81
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga.....	0,96
Ajo Seco.....	4,51
Tierno o Ajete.....	13,75
Alcachofa.....	1,38
Apio.....	1,31
Berenjena.....	0,84
Brócoli / Brecol.....	2,40
Boniato / Batata.....	1,48
Calabacín.....	0,93
Calabaza / Marrueco.....	0,88
Cardo.....	1,55
Cebolla / Chalota.....	0,77
Cebolleta.....	1,29
Champiñón.....	2,80
Col Repollo.....	0,65
Lombarda.....	0,95
Coliflor / Romanescu.....	1,11
Escarola.....	1,33
Espárrago Verde.....	7,34
Espinaca.....	1,29
Guisante.....	4,40
Haba Verde.....	2,47
Judía Fina.....	3,32
Perona / Elda / Sabinal / Emerite.....	3,55
Lechuga O.V.....	0,84
Cogollo.....	2,43
Iceberg.....	1,12
Nabo.....	0,98
Pepino.....	0,97
Perejil.....	1,63
Pimiento Verde.....	1,80
Rojo Asar.....	2,09
Puerro.....	1,30
Rábano / Rabanilla.....	2,88
Remolacha.....	2,13
Seta.....	4,36
Tagarina / Cardillo.....	2,87
Tomate O.V.....	1,56
Cherry.....	3,13
Daniela.....	1,14
Zanahoria.....	0,85
Hierbabuena.....	2,57
PATATAS	Euros/kg
Nueva o Temprana.....	0,81

Mercabilbao

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 8 al 11 de abril de 2025, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Bilbao. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Fresones.....	2,25
Limones.....	1,40
Manzana Golden.....	1,05
Starking.....	S/C
Lima.....	S/C
Naranja Navel.....	0,90
Nísperos.....	3,50
Pera Blanquilla.....	1,80
Passacrasana.....	S/C
Piñas.....	S/C
Plátanos.....	3,00
Pomelos.....	S/C
HORTALIZAS	Euros/kg
Alcachofa.....	2,00
Lechugas.....	0,41
Cebollas Grano de Oro.....	0,52
Coliflor.....	S/C
Espárragos.....	S/C
Judías Verde Perona.....	6,00
Patatas Calidad.....	0,52
Primor.....	S/C
Tomate Maduro.....	1,70
Verde.....	1,70
Zanahorias.....	S/C

Mercamadrid

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 8 al 11 de abril de 2025, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Madrid. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Fresones.....	2,58
Limones.....	1,14
Manzana Golden.....	1,70
Starking.....	S/C
Roja.....	1,60
Naranja Navel.....	1,23
Nísperos.....	5,70
Pera Blanquilla.....	1,97
Passacrasana.....	2,24
Piñas.....	S/C
Plátanos.....	2,80
Pomelos.....	S/C
HORTALIZAS	Euros/kg
Alcachofa.....	1,78
Lechugas.....	0,80
Cebollas Grano de Oro.....	0,55
Coliflor.....	S/C
Espárragos.....	8,93
Judías Verde Perona.....	3,62
Patatas Calidad.....	0,55
Primor.....	0,71
Tomate Maduro.....	S/C
Verde.....	1,50
Zanahorias.....	S/C

Mercasevilla

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 8 al 11 de abril de 2025, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Sevilla. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Fresones.....	2,45-1,97
Limones.....	0,84-0,92
Manzana Golden.....	1,64-1,81
Starking.....	S/C
Roja.....	1,66-1,65
Naranja Navel.....	0,60
Nísperos.....	4,30-3,24
Pera Blanquilla.....	1,68-1,84
Passacrasana.....	1,55
Piñas.....	S/C
Plátanos.....	2,88-2,59
Pomelos.....	S/C
HORTALIZAS	Euros/kg
Alcachofa.....	1,52-1,31
Lechugas.....	0,80-0,78
Cebollas.....	
Grano de Oro.....	0,58-0,57
Coliflor.....	S/C
Espárragos.....	6,41-8,27
Judías Verde Perona.....	3,75
Patatas Calidad.....	0,88
Primor.....	1,20-0,89
Tomate Maduro.....	1,32-1,19
Verde.....	1,36-1,26
Zanahorias.....	S/C

Mercalaspalmas

Precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, del 7 al 11 de abril de 2025, en el Mercado Central de Abastecimiento de Las Palmas.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Hass.....	4,15
Fuerte.....	4,15
Otras Variedades.....	3,45
Albaricoque Otras Variedades.....	5,95
Coco Otras Variedades.....	1,15
Dátil Deglet Nou.....	4,45
Fresa.....	8,45
Fresón Otras Variedades.....	9,95
Granada Otras Variedades.....	3,15
Guayaba Otras Variedades.....	3,85
Higo Chumbo.....	5,45
Kaki Otras Variedades.....	4,45
Kiwi Kiwigo.....	7,45
Pulpa Verde.....	4,45
Limón Fino o Primafiori.....	1,23
Otras Variedades.....	1,18

Verna.....	1,23
Mandarina Clementate.....	1,75
Ortanique.....	1,75
Mango Tommy Atkins.....	2,95
Manzanas Fuji.....	2,45
Golden.....	2,05
Granny Smith.....	2,35
Royal Gala.....	1,95
Otras Variedades.....	2,45
Starking o Similares.....	1,95
Reineta.....	2,00
Melocotón Baby Gold.....	4,20
Otras Variedades.....	4,20
Merryl y Elegant Lady.....	4,20
Melón Piel de Sapo.....	2,78
Amarillo.....	1,95
Otras Variedades.....	1,35
Naranja Valencia Late.....	1,10
Otras Variedades.....	1,08
Lane Late.....	1,15
Navel.....	1,12
Navel Late.....	1,07
Navelina.....	0,95
Nectarina Carne Blanca.....	3,9
Níspero Algerie o Argelino.....	4,45
Papaya Grupo Solo y Sunrise.....	2,45
Papayón (2-3 kg/ud).....	2,45
Paraguay Otras Variedades.....	3,95
Pera Conferencia.....	1,97
Limonera.....	2,20
Ercolini / Morettini.....	2,65
Otras Variedades.....	1,60
Piña Golden Sweet.....	7,75
Plátanos Canarias Primera.....	1,61
Canarias Segunda.....	1,28
Extra.....	2,01
Pomelo Rojo.....	1,65
Amarillo.....	1,65
Sandía Sin Semilla.....	2,45
Uva Red Globe.....	3,55
Blanca Otras Variedades.....	3,95
Negra Otras Variedades.....	3,70
Zapote.....	2,95
Huerto de frutas.....	1,30
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga de Hojas Rizadas Lyon.....	2,75
Ajo Blanco.....	5,15
Tierno o Ajete.....	5,16
Alcachofa Blanca de Tudela.....	1,89
Apio Verde.....	1,80
Apionabo.....	2,95
Berenjena Morada.....	1,11
Berros.....	2,29
Boniato o Batata.....	1,95
Brócoli, Brecol o Brócoli.....	1,41
Calabacín Blanco.....	1,18
Verde.....	1,50
Calabaza De Verano.....	1,10
De Invierno.....	1,10
Cebolla Grano Oro o Valenciana.....	0,93
Morada.....	1,12
Recas o Similares.....	0,85
Tierna.....	0,95
Col China o Pekinensis.....	0,85
Lombarda o Repollo Rojo.....	1,01
Repollo Hojas Rizadas.....	0,47
Coliflor.....	1,50
Endivia.....	1,25
Escarola Rizada o Frisée.....	1,12
Espárrago Verde o Triguero.....	2,40
Espinacas.....	0,18
Guindilla Verde.....	3,50
Roja.....	2,50
Guisante.....	3,45
Hinojo.....	2,45
Haba Verde o Habichuela.....	1,75
Judía Verde Boby.....	3,47
Verde Otras Variedades.....	3,50
Verde Elda.....	5,90
Laurel.....	1,05
Lechuga Otras Variedades.....	0,30
Romana.....	0,65
Maíz o Millo.....	1,14
Nabo.....	0,55
Pepino Largo o Tipo Holandés.....	1,13
Tipo Español.....	1,35
Perejil.....	0,15
Pimiento Amarillo, tipo California.....	2,11

MERCADOS NACIONALES

Rojo Lamuyo.....	2,29
Verde Italiano.....	2,43
Verde Padrón.....	2,35
Otras Variedades.....	2,25
Puerro.....	1,27
Rábano y Rabanilla.....	0,65
Remolacha Común o Roja.....	1,30
Seta Champiñón.....	2,45
Girgola o Chopo.....	2,20
Tomate Cherry.....	2,75
Liso Rojo Daniela/Long Life/Royesta.....	0,88
Liso Rojo Canario.....	0,85
Otras Variedades.....	0,75
Zanahoria o Carlota Nantes.....	2,80
Jengibre.....	4,35
Ñame o Yame.....	4,55
Yuca o Mandioca o Tapioca.....	2,20
Hortalizas IV Gama.....	5,50
Resto Hortalizas.....	0,80
PATATAS (Granel) Euros/kg	
Blanca,	
Otras Variedades.....	1,15
Otras Variedades.....	1,15
Roja Otras Variedades.....	1,15
Blanca Spunta.....	1,15

Mercavalencia

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 8 al 11 de abril de 2025, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Valencia. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Fresones.....	3,00-2,50
Limones.....	0,90
Manzana Golden.....	0,80-0,90
Staking.....	S/C
Roja.....	0,80
Naranja Navel.....	0,60-0,70
Níspero.....	6,00-4,00
Pera Blanquilla.....	1,80
Piñas.....	S/C
Plátanos.....	2,80
Pomelos.....	S/C
HORTALIZAS Euros/kg	
Alcachofa.....	1,25-1,70
Lechugas.....	0,80
Cebollas Grano de Oro.....	0,52
Coliflor.....	S/C
Espárragos.....	8,00-5,50
Judías Verde Perona.....	5,50-4,00
Patatas Calidad.....	0,55
Primor.....	1,50-1,00
Tomate Maduro.....	0,75
Verde.....	1,60-1,50
Zanahorias.....	S/C

Región de Murcia

Consejería de Agua, Agricultura, Ganadería, Pesca y Medio Ambiente. Dirección General de Industria Alimentaria y Cooperativismo Agrario. Periodo del 31 de marzo al 6 de abril de 2025.

CÍTRICOS	Euros/Kg
Limón Verna.....	0,50-0,60
Otras Mandarinas.....	0,60-0,80
Naranja Industria.....	0,20-0,22
Navel Powell.....	0,40-0,50
Naranja Valencia Late.....	0,35-0,55
HORTALIZAS Euros/Kg	
Acelga.....	0,30-0,55
Alcachofa Gorda.....	0,30-1,15
Pequeña.....	0,90-1,45
Industria.....	0,25-1,15
Apio Verde.....	0,26-0,33
Berenjena.....	0,51-0,63
Brócoli.....	0,16-0,56
Industria.....	0,16-0,54
Calabacín.....	0,32-0,77
Coliflor.....	0,50-0,97
Cilantro.....	0,13
Col Lisa.....	0,80-1,00
Col Rizada.....	0,80-0,94
Espinaca.....	0,90-1,39
Escarola.....	0,23-0,30
Guisante Negret.....	0,88-5,65
Haba Michironera.....	0,16-0,30
Tierna.....	0,38-1,69
Judía Verde Fina.....	1,38-5,35
Verde Plana.....	0,76-3,10
Lechuga Baby.....	0,13-0,17
Iceberg.....	0,30-0,44
Romana.....	0,20-0,34
Pepino Español.....	0,51-0,70
Pimiento California Amarillo.....	2,20-2,64
California Rojo.....	1,73-2,68
California Verde.....	0,63-1,70
Industria Verde.....	0,05-0,30
Italiano.....	1,69-2,02
Lamuyo Rojo.....	1,03-2,72
Lamuyo Verde.....	1,20-1,61

Perejil.....	0,14
Rúcula.....	2,66
Tomate Cereza.....	1,60-1,70
Redondo Liso Rojo.....	0,23-0,62
Pera.....	0,89-1,51
Asurcado Pintón.....	0,42-1,02
FRUTOS SECOS Euros/Kg	
ALMENDRA	
Comuna Ecológica.....	5,37
Común.....	4,84
Desmayo Langueta.....	5,20
Ferragnes.....	4,98
Garrigues.....	5,08
Guara.....	4,98
Marcona.....	5,75
Ramillete.....	5,06
OTROS PRODUCTOS Euros/Kg	
Aceite de Oliva Extra <0,8°.....	3,46
Virgen de 0,8° a 2°.....	3,09
Virgen de >2°.....	3,02
Avena.....	0,18
Cebada Caballar.....	0,20
Centeno.....	0,18
Torta de Soja.....	350,00-359,00
Trigo Planificable.....	0,21
VINO Euros/Kg	
Tinto Bullas.....	52,40-54,20
Tinto Jumilla.....	44,80-51-10
Tinto Yecla.....	47,30-53,20

Advertencia: Este documento contiene el tratamiento ESTADÍSTICO de las cotizaciones de cada producto agrícola y ganadero, obtenidas como consecuencia del seguimiento que realiza esta Unidad, por lo que las transacciones realizadas en los periodos de referencia, pueden haber sido realizadas a unas cotizaciones que no se correspondan con las aquí reflejadas. La información contenida en este documento es de carácter exclusivamente informativo, y de ningún modo posee carácter oficial, por lo que la Consejería de Agua, Agricultura, Ganadería, Pesca, Medio Ambiente y Emergencias no se hace responsable de cualquier uso que se le pretenda dar, más allá del indicado.

Lonja de Albacete

Información de los precios indicativos de los cereales en origen, del día 10 de abril de 2025. Información de EFEAGRO.

CEREALES	Euros/Tm
ALFALFA	
Alfalfa	
Rama campo 1ª.....	S/C
Rama campo 2ª.....	S/C
AVENA	
Avena	
Blanca.....	183,00
Rubia.....	193,00
Forraje Avena.....	S/C
CEBADA NACIONAL	
Cebada	
Pienso -62 kg/hl.....	187,00
Pienso +62 kg/hl.....	193,00
CENTENO	
Centeno.....	192,00
GIRASOL	
Pipa	
Alto Oleico.....	S/C
Pipa de Girasol.....	S/C
MAÍZ NACIONAL	
Maíz sobre	
Secadero.....	231,00
PAJA	
Paja Empacada.....	S/C
TRIGO NACIONAL	
Trigo	
Duro Proté=13%.....	260,00
Duro Proté=12%.....	250,00
Extensible Chamorro.....	S/C
Forrajero.....	218,00
Gran Fuerza w 300.....	278,00
Media Fuerza w -300.....	262,00
Panificable.....	226,00
Triticales.....	210,00
LEGUMINOSAS	
Veza Grano.....	477,00
Yero Grano.....	228,00

Lonja de Barcelona

Precios de los cereales, frutos secos y las legumbres, en la Lonja de Barcelona del día 8 de abril 2025. Información facilitada por EFEAGRO.

CEREALES	Euros/Tm
ALFALFA	
Harina de Alfalfa.....	155,00
CEBADA	
Importación.....	216,00
Nacional P.E. (62-64).....	233,00

CENTENO	
Centeno.....	S/C
COLZA	
Importación 34/36%.....	265,00
GARROFA	
Harina.....	311,00
Troceada.....	352,00
REMOLACHA	
Pulpa de Remolacha.....	220,00
GIRASOL	
Importación	
34%.....	274,00
Semillas de Girasol.....	500,00
Importación 28/3.....	228,00
MAÍZ	
DDGs de	
Maíz Importación.....	264,00
Importación.....	240,00
Importación CE.....	239,00
MUO	
Importación.....	340,00
SOJA	
Harina	
Soja Import. 47%.....	348,00
Harina	
Soja Nacional 47%.....	348,00
Aceite Crudo de Soja.....	1.112,00
Salvados de Soja.....	S/C

SORGO	
Importación.....	S/C
TRIGO NACIONAL	
Salvado de Trigos Finos.....	190,00
Forrajero.....	245,00
Panificable,	
mín. 11.....	256,00
Triticales.....	S/C
FRUTOS SECOS Euros/Tm	
ALMENDRAS	
Común 14 mm.....	8.400,00
Langueta 12/13 mm.....	7.050,00
Langueta 13/14 mm.....	8.050,00
Marcona 14/16 mm.....	13.000,00
Marcona 16 mm.....	13.700,00
AVELLANA	
Negreta	
en grano.....	11.000,00
PIÑÓN	
Castilla.....	44.000,00
Cataluña.....	43.500,00
LEGUMBRES Euros/Tm	
GUISANTE	
Forrajero.....	S/C
Forrajero	
Importación.....	S/C
ACEITE	
Palmiste	
Importación.....	194,00
AVENA	
Crudo	
de Palma.....	1.143,00

Lonja de Córdoba

Precios de la Mesa de Cítricos, del 8 de abril de 2025. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

CÍTRICOS	Euros/Tm
Naranja Salustiana Calidad 1.....	S/O
Naranja Lane Late Calidad 1ª.....	0,27-0,32
Lane Late Calidad 2.....	S/O
Naranja Navel Powell, Barfield	
y Chisslet Calidad 1.....	S/O
Naranja Valencia Delta Calidad 1 0,38-0,40	
Naranja Valencia Midnight y	
Barberina calidad 1.....	S/O
Naranja Industria Grupo Navel.....	S/O
Industria Grupo Blanca.....	0,28-0,23

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

Mercado con actividad. Se deja de cotizar la Salustiana Calidad 1 y las Navel Powell, Barfield y Chisslet calidad 1 por falta de operaciones. Repetición de las cotizaciones de Lane Late calidad 1 y Valencia Delta calidad 1 y se espera cotizar en las próximas semanas las variedades Valencia Midnight y Barberina. Importante subida de las cotizaciones de industria de Grupo Blanca y Salustiana. La parte superior de las horquillas se corresponden con calibres altos y extras.

La próxima sesión se celebrará el martes 15 de abril de 2025.

Precios de la Mesa de Cereales de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 8 de abril de 2024. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

CEREALES	Euros/Tm
TRIGO DURO	
Grupo 1.....	281,00
Grupo 2.....	276,00

Informe Semanal de Mercados de Cítricos

Resumen informativo semanal de los mercados de cítricos de la Comunitat Valenciana. Información facilitada por la Generalitat Valenciana a través de la Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca, durante el periodo comprendido del 31 de marzo al 6 de abril de 2025. Precios origen. Semana 14/2025.

PRECIOS DE CÍTRICOS EN ORIGEN

Las compras de variedades híbridas han finalizado a excepción de la Orri en Castellón donde se ha realizado alguna transacción esta semana. Por lo que respecta a las naranjas Navel, la campaña de la Lane-Late también ha finalizado, aunque se ha registrado las últimas compras en Castellón. Solamente queda en plena campaña la Navel Powel. Dentro del grupo de las naranjas blancas, se realizan con normalidad compras de (Valencia-Late y Valencia-Midnight). El interés de los comercios por la naranja que queda en campaña se incrementado a medida que han ido finalizando las compras de otras variedades. Así, los precios se han mantenido estable o bien se han observado algunos repuntes. Respecto a la campaña del Limón, siguen realizándose transacciones de limón Verna y las cotizaciones suben al aumentar la demanda. Se ha comercializado aproximadamente el 25% de la producción. En general, la demanda se ha mantenido activa y los precios medios continúan siendo superiores a los de la campaña anterior.

PRECIOS DE CÍTRICOS A LA SALIDA DEL ALMACÉN

Los precios de salida de almacén están calculados para los calibres y categoría I según lo establecido en el Reglamento (UE) 2017/891 y con destino a países de la Unión Europea.

Grupo 3.....	S/O
Grupo 4. A.....	S/O
Grupo 4. B.....	S/O
Grupo 4. C.....	S/O
TRIGO BLANDO	
Grupo 1.....	S/O
Grupo 2.....	S/O
Grupo 3.....	233,00
Grupo 4.....	223,00
Grupo 5.....	223,00
OTROS PRODUCTOS	
Tricale.....	217,00
Cebada.....	206,00
Avena.....	S/O
Maíz.....	S/O
Sorgo.....	S/O
Habas.....	S/O
Guisantes.....	S/O
Girasol Alto	
Oleico.....	S/O
Girasol.....	S/O
Colza.....	S/O
Próxima sesión 22 de abril de 2025.	

Precios de la Mesa de Almendras de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 1 de abril de 2025. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

ALMENDRAS	Euros/Tm
Floración Tardía Monovarietal.....	S/O
Soleta.....	S/O
Belona.....	S/O
Guara.....	S/O
Antoñeta.....	S/O
Constantí.....	S/O
Comuna Tradicional.....	S/O
Ecológica.....	S/O
Próxima sesión el 22 de abril de 2025.	

Lonja de León

Información de precios agrarios orientativos, en almacén, del día 9 de abril de 2025, fijado en la Lonja Agropecuaria de León.

CEREALES	Euros/Tm
Trigo	
Pienso.....	211,00
Cebada.....	198,00
Triticale.....	201,00
Centeno.....	174,00
Avena.....	181,00
Maíz.....	225,00
PATATAS Euros/Tm	
Agria.....	S/C
Jaerla.....	S/C
Kennecec.....	S/C
Red Pontiac.....	S/C
Red Scarlett.....	S/C
Yona.....	S/C
FORRAJES Euros/Tm	
Alfafa Paquete Rama.....	S/C
Paquete Deshidratado.....	S/C
Paja 1ª Cebada.....	S/C
Veza Forraje de 1ª.....	S/C
Forraje.....	S/C
ALUBIAS Euros/Tm	
Pinta.....	S/C
Riñón de León.....	S/C
Canela.....	S/C
Redonda.....	S/C
Negra.....	S/C
Palmeña	
Redonda.....	S/C
Planchada.....	S/C
Plancheta.....	S/C
GIRASOL Euros/Tm	
Girasol.....	S/O

Girasol Alto	
Oleico.....	S/O
En la sesión de la lonja de León celebrada hoy, nueva bajada de los cereales de invierno ante la incertidumbre política que ha paralizado la demanda. La avalancha de aranceles propuesta por la administración americana y la postura de diversos países de sentarse a negociar los mismos, no acaba de despejar las dudas de un reajuste internacional de los mercados exportadores y por ejemplo el petróleo sigue cotizando a la baja como indicador y reflejo de una posible desacelearación. Si comentamos que el tono de muchos países ha sido conciliador, no es el caso del gigante chino que ha acusado a EEUU de chantajista y que luchará en esta guerra hasta el final puesto que ahora no tiene nada que perder, debido a que los aranceles que ya le aplican del 54% prácticamente paraliza sus exportaciones por lo tanto poco le importa que haya otra subida del 50% adicional. En el plano agronómico en nuestro país los cereales de invierno se encuentran en buenas condiciones, si bien es pronto para hacer estimaciones, puesto que dependen todavía en gran medida de la climatología del mes de mayo. El maíz por su parte continúa estable y la poca superficie que queda por cosechar en la provincia de León se está recogiendo estos días. Se puede consultar más información en nuestra página web www.lonjadeleon.es.	

Lonja de Segovia

Precios semanales de cereales, fijados en la Lonja de Segovia del día 10 de abril de 2024. Información facilitada por EFEAGRO.

Frutos Secos	Euros/Kg
ALFAFA	
Alfafa	
Empacada.....	155,00
AVENA	
Avena.....	181,00
CEBADA NACIONAL	
Cebada.....	197,00
CENTENO	
Centeno.....	173,00
COLZA	
Colza.....	S/C
GIRASOL	
Girasol.....	S/C
PAJA	
Paja	
Empacada.....	46,00
TRIGO	
Trigo	
Nacional.....	211,00

Lonja de Reus

Precios semanales de frutos secos, fijados hoy en la Lonja de Reus (Tarragona) del día 31 de marzo de 2025. Información facilitada por EFEAGRO.

Frutos Secos	Euros/Kg
ALMENDRA	
Guara.....	4,75
Comuna	
Ecológica.....	4,95
Pelona.....	3,50
Belona.....	4,85
Constantí.....	4,70

MERCADOS NACIONALES

Comunidad Valenciana

Precios agrarios concertados durante la semana 14, del 31 de marzo al 6 de abril de 2025, facilitado por la Conselleria de Agricultura, Medio Ambiente, Cambio Climático y Desarrollo Rural.

CÍTRICOS	Euros/Kg	Zona
(Kg/árbol, cotización más frecuente)		
OTRAS MANDARINAS E HÍBRIDOS		
Orri	1,09-1,45	Castellón
Orri	1,15-1,55	L. Valencia
NARANJAS NAVAL		
Navel Lane Late	0,38-0,50	Castellón
Navel Lane Late	0,25-0,40	L. Valencia
Navel Powell	0,38-0,50	Alicante
Navel Powell	0,38-0,45	Castellón
Navel Powell	0,25-0,40	Valencia
Navel Powell	0,35-0,50	L. Valencia
NARANJAS BLANCAS		
Valencia Late	0,39	Alicante
Valencia Late	0,35-0,43	Castellón
Valencia Late	0,28-0,40	Valencia
Valencia Late	0,30-0,44	L. Valencia
Valencia Midnight	0,38-0,45	Castellón
Valencia Midnight	0,32-0,50	Valencia
Valencia Midnight	0,40-0,55	L. Valencia
LIMÓN		
Limón Verna	0,50-0,65	Alicante
FRUTAS		
(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)		
Aguacate		

Lamb Hass	1,90-2,00	Valencia
Níspero Algar	2,80	Alicante
HORTALIZAS		
(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)		
Acelga	0,43-0,69	Alicante
Ajo		
Tierno	1,76-2,20	Valencia
Apio Verde	0,46-0,61	Alicante
Alcachofa		
Consumo Fresco	0,50-1,51	Alicante
Consumo Fresco	0,90-1,53	Castellón
Consumo Fresco	0,62-1,10	Valencia
Industria Corazones	0,50-1,07	Alicante
Industria Corazones	0,50-0,75	Castellón
Industria Perolas	0,20-0,25	Alicante
Berenjena Rayada	0,52-0,60	Alicante
Boniato Rojo	0,52-0,86	Alicante
Blanco	0,90-1,03	Alicante
Calabacín	0,52-0,69	Castellón
Calabaza Tipo Cacahuete	0,35-0,43	Alicante
Redonda	1,49	Castellón
Cebolla		
Tierna	0,68-0,85	Alicante
Tierna	0,68	Castellón
Tierna	0,53-0,88	Valencia

Col China	0,35-0,70	Castellón
Lombarda	0,35-0,40	Castellón
Brócoli	0,50-0,90	Alicante
Brócoli Industria	0,20-0,25	Alicante
Repollo Hoja Lisa	0,26-0,38	Alicante
Repollo Hoja Lisa	0,20-0,22	Castellón
Repollo Hoja Lisa	0,29-0,39	Valencia
Repollo Hoja Rizada	0,25-0,47	Castellón
Coliflor Blanca	0,32-0,86	Alicante
Blanca	0,55-0,85	Castellón
Blanca	0,87-0,98	Valencia
Escarola Hoja Rizada	0,25-0,43	Castellón
Hoja Rizada	0,56	Valencia
Espinaca	0,87	Alicante
Haba Muchamiel	1,06-1,27	Castellón
Valenciana	0,73-1,51	Alicante
Lechuga Romana	0,27-0,45	Castellón
Romana	0,26-0,35	Valencia
Trocadero	0,31-0,85	Castellón
Little Gem	0,27-0,48	Alicante
Iceberg	0,42-0,60	Alicante
Maravilla	0,25-0,55	Castellón
Patata Blanca	0,56-0,73	Alicante
Pepino Blanco	0,77-1,03	Alicante
Pimiento Lamuyo Verde	1,08-1,34	Alicante

Dulce Italia	1,20-1,22	Alicante
Tomate Acostillado	0,84-1,42	Alicante
Redondo Liso	1,06-1,53	Castellón
Daniela	0,77-1,08	Alicante
Raff	1,27	Castellón
Zanahoria	0,28	Alicante
FRUTOS SECOS		
(Entrada descascaradora. Kilo grano s/rendimiento. Cotización más frecuente)		
ALMENDRAS		
Comuna	4,36-4,46	Alicante
Comuna	4,45-4,85	Castellón
Largueta	4,61-4,71	Alicante
Marcona	5,21-5,31	Alicante
Marcona	5,45-5,65	Castellón
Plantea	4,36-4,46	Alicante
INDUSTRIALES		
(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)		
ARROZ		
Cascara Redondo	0,60	Valencia
ACEITE		
Oliva Lampante >2°	2,60-3,10	Castellón
Oliva Virgen 0,8°-2°	3,30-3,40	Castellón
Oliva Virgen Extra	3,60-3,80	Castellón
Garrafa Entera	0,45-0,50	Castellón

Vairo	4,65
Lauranne	4,65
Común	4,50
Largueta	4,75
Marcona	5,35
PIÑÓN	
Alameda	44,00
Castilla	44,00
AVELLANA	
San Giovanni	1,90
Negreta DOP	2,65
Negreta +12mm	2,63
Corriente +12mm	2,25
Tonda +12m	2,18
Negreta -12mm	1,92
Corriente -12mm	1,86
Tonda -12mm	1,84

Lonja de Salamanca

Cotizaciones de las Mesas de Cereales y Ganada de la Lonja Agropecuaria de Salamanca del día 7 de abril de 2024. Información facilitada por la Diputación de Salamanca.

CEREALES	Euros/Tm
TRIGO	
Blando	221,00
CEBADA	
P. E. (+64)	212,00
Avena	181,00
Centeno	S/C
Tricale	211,00
Maíz (14°)	236,00
LEGUMINOSAS	
Guisantes	S/C
Garbanzo	550,00
Lenteja	2.000,00
Armuña	2.000,00
OLEAGINOSAS	
Girasol (9-2-44)	S/C
Girasol	(Alto Oleico) S/C
Colza	S/C
FORRAJES	
Forraje Extra	S/C
Forraje de Primera	S/C
Alfafa	
Empacada	S/C
Veza (Henificada)	S/C
Paja Paquete	
Pequeño	S/C
Paja Paquete	
Grande	54,00

Lonja de Sevilla

Información de los precios agrarios de la Lonja de Sevilla de la sesión celebrada el día 8 de abril de 2025. Origen almacén agricultor con capacidad de carga rápida, buen acceso y báscula.

CEREALES	Euros/Tm
TRIGO BLANDO PANIFICABLE	
Grupo 1	S/O
Grupo 2	S/O
Grupo 3	241,00
Grupo 4	S/O
Grupo 5	S/O
PIENSO	
Importación	238,00
TRIGO DURO	
Grupo 1	S/O
Grupo 2	S/O

Grupo 3	S/O
Grupo 4	S/O
TRITICALE	
Nacional	235,00
Importación	S/O
AVENA	
Importación	223,00
Nacional	S/O
CEBADA	
Igual y más de 64	219,00
Menos de 64	214,00
Importación Origen Puerto	218,00
MAÍZ	
Importación origen Puerto	240,00
Nacional	S/O
HABAS	
Nacional	334,00
Importación	S/O
GUISANTES	
Nacional	336,00
Importación	S/O
GIRASOL	
Alto oleico +80%	S/O
Convencional	S/O
COLZA	
Colza	S/O
NOTA: Toda la información de precios de esta Lonja es propiedad de la misma.	
Próxima sesión el 29 de abril de 2025.	

La Rioja

Observatorio de precios agrarios, del 31 de marzo al 6 de abril de 2025, facilitados por Gobierno de La Rioja (Consejería de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural).

CEREALES	Euro / Kilo
Trigo Media Fuerza	22,43
Trigo Pienso	21,88
Cebada Malta	22,90
Cebada Pienso	19,70
Maíz	S/C
Tricale	20,30
Los mercados cerealistas navegan estas semanas en un mar de dudas y volatilidad. La imposición de aranceles a las importaciones estadounidenses ha traído como consecuencia el descenso de los precios en sus lonjas, de la soja, el trigo, y el maíz. En Europa, las dudas sobre la creación y consolidación de nuevas redes comerciales afecta negativamente a la operatividad de los mercados de materias primas. En nuestro país, la oferta supera al interés comprador, y las pocas operaciones que se cierran, con un futuro imposible de predecir, son para cumplir en un plazo inmediato. Bajo esta coyuntura, en nuestro mercado local, sin perder de vista la evolución bajista a escala nacional, los precios se prolongan estables, debido fundamentalmente a la escasa actividad comercial	
PATATAS	
Consumo Fresco Libre	S/C
INDUSTRIA	
Frito con Conservación	S/C
Congelado rojas	S/C
Congelado blancas	S/C
En las centrales y almacenes de patata ya solo queda producto procedente de otras comunidades autónomas, por lo que se puede dar por terminada la comercialización de esta campaña pasada. Entretanto, se prepara la próxima temporada, con la	

recepción de semilla y con la previsión de comenzar la siembra a mediados de marzo.

CHAMPIÑÓN Y SETAS	Euros/Kg
Champiñón	
Granel pie cortado	2,95
Bandeja pie cortado	3,60
Industria 1 Raíz	1,06
Industria 2 Pie cortado	1,03
SETA	
Ostra Granel	3,50
Ostra Bandeja	4,25
Shii-Take granel	5,00

Se mantiene la estabilidad en los precios de champiñones y setas gracias a una demanda sostenida y equilibrada con respecto a la producción obtenida en las explotaciones.

HORTALIZAS	Euros/Kg
Acelga Amarilla	0,70
Verde	0,70
Borrajá	1,25
Lechuga Rizada	2,55
Cogollos	3,00
Apio	S/C
Cardo	S/C
Repollo	0,30
Coles de Bruselas	S/C
Coliflor	11,40
Brócoli	S/C
Romanescu	11,50
Alcachofa	2,70
Espárrago Fresco IGP Navarra	4,50
Zanahoria industria	11,50

Las continuas lluvias y las temperaturas más bajas de lo habitual para estas fechas han limitado el desarrollo de los cultivos hortícolas, permitiendo mantener una situación de equilibrio entre la demanda actual y la oferta de producto. La tendencia durante la semana ha sido de bajada generalizada de precio en casi todas las hortalizas. Como novedad, esta semana aparece en la tablilla el precio del espárrago cuya recolección se ha retrasado frenada por el enfriamiento de la tierra y cuya producción se destina principalmente a la industria.

FRUTAS	Euros/Kg
GRUPO PERA	
Limónera	
60+	0,90
Ercolini 50+	0,90
Blanquilla	
DOP	0,60
Conferencia DOP 75+	S/C
70-75 mm	S/C
65-70 mm	S/C
Conferencia 65-70 mm	S/C
Industria	0,11
GRUPO MANZANA	
Industria	0,13
Golden 70+	0,50
Fuji 70+	0,70
Se mantiene la estabilidad en el sector de la fruta de pepita, sin apreciarse cambios en las cotizaciones. Empezamos el mes de abril y la actividad en los almacenes no para, con la continua apertura de las cámaras frigoríficas y con la expectativa de que muchos almacenistas finalicen sus existencias a lo largo de este mes. En el campo, los frutales de hueso y los perales se encuentran en plena floración,	

favorecidos por las precipitaciones caídas durante todo el mes de marzo y la ausencia de heladas importantes.

FRUTOS SECOS	Euro / Kilo
ALMENDRAS	
Común	0,93
Largueta	1,17
Marcona	1,27
FLORACIÓN	
Tardía	1,61
Ecológica	1,23

Subida generalizada en los precios de las almendras, bajo una coyuntura de escasa operatividad comercial, y muchas dudas por el impacto sobre los precios de la entrada en vigor de los aranceles estadounidenses. Mientras tanto en campo, y después de un mes de marzo muy lluvioso y con algunas heladas, la idea de enfrentarnos a una campaña de muy cortos resultados se extiende desde las variedades tradicionales a las más modernas de floración tardía.

ACEITUNA DE ALMAZARA Euro / Kilo

La producción de aceituna en La Rioja en la campaña 2024-2025 ha ascendido a las 18.942 t, casi un 25% superior a la cosecha de la campaña pasada, y con un rendimiento graso medio del 17%. Este valor es inferior al de otros años como consecuencia de un mayor grado de humedad en el fruto, principalmente en las primeras partidas cosechadas. El 20% de esta producción queda amparada bajo la DOP Aceite de La Rioja, todo aceite virgen extra. Los precios de esta campaña han oscilado entre 0,55 y 0,65€ para la aceituna convencional, y entre 0,95 y 1,05€ para la aceituna de producción ecológica.

Lonja de Toledo

Información de la Mesa de Cereales referida al día 10 de abril de 2024. Precios orientativos en origen agricultor sobre camión. Condiciones de calidad OCM. Cereales-FEGA (Campaña 2024-2025).

CEREALES	Euros/Tm
MAÍZ	
Maíz Secadero	249,00
CEBADA	
Pienso +62 kg/Hl	205,00
Pienso -62 kg/Hl	198,00
AVENA	
Rubia	S/C
Pienso	200,00
TRIGO	
Duro Pr>12	S/C
Pienso	
+72 Kg/Hl	227,00
FUERZA	
+300w +14 pr	S/C
FUERZA	
-300 +12,5 pr	S/C
Panificable Pr>11, W<200	238,00
Chamorro	S/C
Triticale	210,00
Centeno	S/C
Guisante	282,00
Yeros	S/C
GARBANZO	
sin limpiar	S/C
Veza	S/C
Alfafa 1ª	200,00

Paja 1° + p grande 60,00

Avena en Rama S/C

Nota: Bajadas en cebadas y trigos. Repiten las cotizaciones del maíz. Tendencia a mínimas bajadas en cultivos forrajeros. Próxima cotización 24 de abril de 2025.

Lonja de Valencia

Información de la Mesa de precios de Cítricos del Consulado de la Lonja de Valencia, de la sesión del día 7 de abril de 2024 Campaña 2024-2025.

GRUPO NARANJAS	Euros/Kg
SUBGRUPO NAVEL	
Navelina	Sin existencias
Navel	Sin existencias
Navel Lane Late	0,25-0,40
Navel Powell,	
Barnfield y Chislett	0,35-0,50
GRUPO SANGRE	
Sanguelini	Sin existencias
GRUPO BLANCAS	
Salustiana	Sin existencias
Barberina y Mid-night	0,40-0,55
Valencia Late y V Delta	0,30-0,44
GRUPO MANDARINAS	
GRUPO SATSUMAS	
Okitsu	Sin existencias
Owari	Sin existencias
GRUPO CLEMENTINAS	
Clemenrubí y Orogrós	Sin existencias
Orunules	Sin existencias
Marisol	Sin existencias
Arrufatina	Sin existencias
Clemenules y Orogrande	Sin existencias
Hemandina	Sin existencias
GRUPO HÍBRIDOS	
Clemenvilla	Sin existencias
Tango	Sin existencias
Leanni	Sin existencias
Nardocott	Sin existencias
Ortanique	Sin existencias
Orri	1,15-1,55
Nota: Compras y recolección a buen ritmo. La próxima publicación del boletín de cotizaciones será el lunes, 7 de abril de 2025.	
Información de los precios agrarios de la sesión celebrada en el Consulado de la Lonja de Valencia, del 3 de abril de 2024.	
ARROCES	
CÁSCARA	
Gleva,	
disponible Valencia	600,00
J. Sendra,	
disp. Valencia	600,00
Monsianell,	
disp. Valencia	S/C
Fonsa,	
disp. Valencia	S/C
Guadiamar,	
disp. Valencia	S/C
Gladio y Tahibonnet,	
disp. Valencia	S/C
Sirio, disp. Valencia	S/C
Puntal	S/C
Bomba,	
disp. Valencia	1550,00
Albufera, disp. Valencia	1000,00
Precios según rendimientos, a granel	
BLANCO	
Vaporizado,	
disp. Valencia	1.050,00-1.100,00
Gleva, Senia, Fonsa Extra,	

MERCADOS NACIONALES

disp. Valencia	1.200,00-1.260,00
Guadamar Extra,	
disp. Valencia	1.300,00-1.370,00
Largo Índica,	
disp. Valencia	1.100,00-1.200,00
Precios por tonelada a granel.	
SUBPRODUCTOS	
Cilindro,	
disponible Valencia	210,00-220,00
Medianos Corrientes,	
disponible Valencia	440,00-460,00
Medianos Gruesos,	
disponible Valencia	500,00-520,00
CEREALES-LEGUMINOSAS Euros/Tm	
Maíz Importación,	
disp. Puerto Valencia	243,00
Maíz Nacional,	
destino Valencia	S/O
Cebada	
Nacional, dest. Val	218,00
Importación	S/C
Avena Rubia,	
dest. Navarra	222,00
Blanca, dest. Valencia	S/O
Guisantes Importación,	
dest. Valencia	S/C
Veza Importación	S/C
Semilla Algodón,	
destino Valencia	420,00-425,00
Trigo Pienso Nacional,	
Tipo 1	S/O
Tipo 2	S/O
Tipo 3	S/O
Tipo 4	S/O
Tipo 5	244,00
Trigo importación	244,00
Precios por tonelada a granel.	
TURTOS Y HARINAS Euros/Tm	
Soja 47% baja proteína,	
disponible Valencia	339,00
Cascarilla de Soja,	
disponible Tarragona	359,00
Cascarilla de Avena,	
disponible Valencia	195,00
Alfalfa deshidratada, D. Pellets,	
14%-15% prot.,	
Aragón/Lérida	165,00-185,00
14%-15% Balas.,	
Aragón/Lérida	197,00-222,00
Harina de Girasol Integral (28%),	
disponible Tarragona	280,00-282,00
disponible Andalucía	240,00-242,00
Harina de Girasol	
Alta Proteína (34-36%),	
disponible Tarragona	278,00-290,00
Palmiste,	
disp. Valencia	211,00-213,00
Harina de Colza, dest. Valencia	280,00
Gluten Feed,	
disp. Valencia	210,00
Bagazo de Maíz,	
disp. Valencia	255,00
Pulpa seca remolacha granulada,	
Import., disp. Tarragona	223,00-225,00
Pulpa Seca	
de Naranja	S/C
Salvado de Trigo	
Cuartas,	
destino Valencia	190,00
Hojas,	
destino Valencia	S/C
Tercerillas,	
destino Valencia	S/C
Precios por tonelada a granel.	
GARROFAS Y DERIVADOS Euros/Tm	
Variedad Matalafera y similares (origen)	
ENTERA	
Zona Valencia	S/C
Zona Alicante	S/C
Zona Castellón	S/C
Zona Tarragona	S/C
Zona Murcia	S/C
Zona Ibiza	S/C
Zona Mallorca	S/C
Precios tonelada a granel s/rendimientos	
Troceada Integral,	
disp. orig.	265,00-285,00
Troceada sin Harina	
disponible origen	295,00-345,00
Troceado Fino,	
disp. origen	265,00-295,00
Garrofin,	
disp. origen	2.900,00-3.050,00
LEGUMBRES Euros/Tm	
Disponible origen	
ALUBIAS	
Redonda	
Manteca	S/C
Pintas	
Granberry	2.200,00
Precios por tonelada, mercancía envasada.	

Andalucía

Resumen informativo de la situación del estado de los cultivos, por grupos y provincias, facilitada por el Servicio de Estudios y Estadísticas de la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía. Datos 31 de marzo al 6 de abril de 2025.

CEREALES

■ **De invierno:** En **Almería**, las parcelas de **cereales** más adelantadas se encuentran en comarcas como el **Bajo Almanzora** alcanzando el espigado, las más retrasadas están en la comarca de **Los Vélez**. En **Cádiz**, los **trigos** en la comarca **Campiña de Cádiz** se encuentran en fase de espigado, los más tardíos en la zona de la sierra, con fase de encañado. Las parcelas están muy completas, comenzando a amarillear, no habiendo podido tratar con fungicidas y tampoco aplicar herbicidas debido a los dos meses de lluvias casi continuas. En **Córdoba**, en las **comarcas Campiña Baja, Las Colonias y Campiña Alta**, se observan un buen número de parcelas espigando o iniciando el espigado. Las más tardías están finalizando el encañado o en estado fenológico de hoja bandera. Variedades de **trigo duro** como **Amilcar**, o de **blandos** como **Arthur Nick** son las más empleadas. La **cebada** acusa de forma importante la proliferación de enfermedades fúngicas con una segunda aplicación de fungicida en algunas fincas en las que se ha podido entrar. En **Huelva**, los **cereales** se muestran afectados tanto por el exceso de humedad en los terrenos como por lo continuado de esta situación. El resultado es la afección de los cultivos y problemas fúngicos generalizados desde sus primeros estadios. El terreno se muestra aún muy blando para entrar con maquinaria a aplicar fitosanitarios. Se precisa retomar las faenas de abonado de cobertera en los terrenos por su pérdida provocada en por arrastres y lavado. En **Sevilla**, el estado fenológico dominante en la mayor parte de la superficie de **cereal** es el de encañado e hinchamiento de la hoja bandera, las más adelantadas se encuentran en espigado, floración y llenando los granos.

LEGUMINOSAS

En **Córdoba**, los **guisantes** se encuentran en fase de formación de la vaina y engorde de frutos, hay también parcelas en floración. Las **habas** se encuentran con la vaina formada y comenzando el engorde del fruto, aunque las más tardías, se encuentran en fase de crecimiento longitudinal del tallo y floración. Los **garbanzos** se encuentran en fase de nascencia y desarrollo de las primeras hojitas muy afectados por la climatología. En **Huelva**, se ha sembrado solo el 50% de la superficie del **garbanzo**, siendo tarde para muchas parcelas. Hay zonas sin emerger y otras con una altura de 4-8 cm de media. Hay muchas plantas perdidas por ataques de hongos. En la zona del **Condado** y la **Campiña** predomina el tipo **Blanco Lechoso**. En **Sevilla**, se pueden ver en las comarcas del **Aljarafe** y **Marismas**, parcelas de **garbanzos** en estado fenológico de desarrollo de hojitas. La meteorología no le es demasiado favorable ya que se trata de un cultivo que no quiere demasiada humedad. Los **guisantes** se encuentran en estado fenológico de engorde de frutos con las vainas ya fuera.

TUBÉRCULOS PARA EL CONSUMO HUMANO

En **Cádiz**, se prevee que el exceso de precipitaciones y humedad en las fincas, provoquen daños en un 25% de la superficie de **patata** en zonas como **Costa Noroeste**. Habrá parcelas que se aren. En **Málaga**, las siembras de la **patata de media estación** llevan un mes de retraso debido a las lluvias. Variedades como **Lucinda** se dan en la zona de **Antequera**. Como abonado de fondo se emplea triple quince con dosis de unos 400 kg/ha. En **Sevilla**, la **patata temprana** presenta una fenología de crecimiento de brotes y desarrollo de las partes vegetales cosechables en las parcelas más adelantadas. El agua percola y se va eliminando el exceso de humedad debido a las lluvias, no obstante en algunas parcelas se manifiestan síntomas de enfermedades criptogámicas.

CULTIVOS INDUSTRIALES

El **tomate de industria** lleva un retraso importante este año y las parcelas destinadas a este cultivo se encuentran en estado de labores preparatorias. En el cultivo del **girasol**, pueden verse parcelas en nascencia y con 4-6 hojas, pero la mayoría de ellas se encuentra pendiente de nacer o de entrar a sembrar. En **Sevilla**, el cultivo del **anis**, puede verse en parcelas con estado de nascencia y desarrollo de las primeras hojas. Las parcelas más adelantadas se encuentran con una altura de 4-8 cm y las más tardías, en fase de nascencia.

CULTIVOS HORTÍCOLAS AL AIRE LIBRE

En el **levante Almeriense**, en las plantaciones de **sandías** localizadas en las zonas más cálidas, que han sido protegidas con tunelillo de plástico, se observan las más tempranas con un gran desarrollo vegetativo, habiéndose procedido a la apertura de los plásticos. En **Cádiz**, se han inundado muchas parcelas en las **comarcas Campiña de Cádiz y Costa Noroeste**. En un 10% de las fincas, las **zanahorias** se encuentran preparadas para picarse, se han perdido. También, un 3% de la superficie de **rábanos** en la **zona de Sanlúcar de Barrameda** debido a problemas de encharcamientos y enfermedades. En **Córdoba**, el estado fenológico de las **lechugas** oscila entre BBCH 10-19 (Desarrollo de hojas) y BBCH 40-49 (Desarrollo de las partes vegetales cosechables). En la **zona de Puente Genil** se observan algunas parcelas en recolección y en la **zona de Cabra** presentan unos 4-8 cm de altura. El tipo Romana se ha plantado a finales de enero y el mes de febrero. El cultivo lleva un retraso de dos semanas debido a las lluvias continuadas. En **Granada**, en la **comarca de La Vega** y algunas **zonas de Alhama**, los **espárragos** se encuentran en recolección. La variedad predominante es la F-1 Grande. La campaña se está desarrollando con mermas debido a la climatología, sobre todo en el mes de marzo. Los **ajos** en esta misma comarca, se encuentran en engorde del bulbo con problemas de hongos debido a la elevada humedad. En la **zona de Zafarraya** se están recolectando **coliflores** y **coles**, en otras zonas, se encuentran en fase de crecimiento vegetativo. Están comenzando las plantaciones de **lechugas**, las más avanzadas tienen algunas hojas, tanto en el caso de la variedad **Romana** como **Iceberg**. En **Jaén**, el estado fenológico de los **ajos** oscila entre BBCH 10-19 (Desarrollo de hojas) y BBCH 40-49 (Desarrollo de las partes vegetales cosechables). En zonas de la **Campiña Norte**, los **ajos** se encuentran con buen desarrollo, 30-40 cm de tallo y engorde del bulbo. Se están aplicando algunos herbicidas. Como abonado de cobertera se ha aplicado hace una semana nitrógeno 21% o 26%, con dosis de 250-300 kg/ha. En **Málaga**, las **cebollas** tempranas se encuentran en fase de engorde del bulbo. Se están aplicando tratamientos contra el mildiu. Presenta una altura de unos 30-40 cm con buen desarrollo. Han caído 350 l/m² de agua en marzo, de forma espaciada. En **Sevilla**, arranca con retraso la plantación de **melones** y **sandías** tempranos ya que no se ha podido entrar a plantar hasta el momento.

CULTIVOS HORTÍCOLAS PROTEGIDOS

En **Almería**, en los invernaderos del **Poniente Almeriense**, las plantaciones de **pimientos** más tardías están terminando las últimas recolecciones, continúan arrancando los restos de cultivo y solamente quedan invernaderos con **pimientos** como único cultivo. En los invernaderos de **tomates** continúan las recolecciones de las plantaciones de primavera. En las plantaciones de **berenjena** de ciclo largo continúa la recolección o finalizando, y las plantaciones nuevas, empezarán pronto a producir. Las plantaciones de primavera de **pepino corto y largo** están en plena producción, la cosecha de otoño está prácticamente finalizada. En los **calabacines**, algunas plantaciones están en plena recolección o incluso en fin de cultivo, aunque también hay plantaciones en fase de crecimiento e inicio de recolección. Las plantaciones de **melón** más temprana han comenzado la recolección, pero en general continúan en todas las fases, invernaderos recién plantados, en formación de mata, en floración, engordando y madurando. En los invernaderos de **sandía** se van retirando las colmenas, en las plantaciones más tardías se mantienen aún para la polinización. En la **zona del Campo de Níjar** quedan los últimos invernaderos con **tomate cherry de ciclo largo**, y se da la circunstancia de que en esta semana se han plantado los últimos de ciclo de primavera (también tipo cherry). Hay fincas de **calabacines** en todas las situaciones posibles: acabando la recolección, en pleno desarrollo, recién puestos. Ha habido una pequeña pérdida de cuaje por las lluvias, que va mejorando esta semana. Se inició ayer el corte de **sandía** en la **zona de Níjar**, en invernaderos en los que se cuajó en febrero, antes de las lluvias. Esas fechas tuvieron un cuaje normal. Pero en una o dos

semanas bajará la producción por la disminución del cuaje desde que entraron las lluvias. En **Cádiz**, en la **comarca Costa Noroeste** se observan invernaderos con los **calabacines** en producción y otros en fase de floración-cuaje. Se observan daños por botritis debido a la climatología. Los **melones Galia** están comenzando a recolectarse. Los rendimientos están siendo medio-bajos, algo afectados por mermas debidas a enfermedades fúngicas y problemas de cuajado. Los **pimientos Italianos** están en producción con problemas de mildiu, afectando a los frutos con mucho destrío. En la **zona de Chipiona** hay más invernaderos afectados. En **Granada**, en la comarca de **La Costa** se observan invernaderos de **tomate Cherry, Cherry rama y Cherry pera**. Estas semanas con el tiempo nublado, las lluvias y la humedad se están produciendo mermas en un 20-30%. Los **tomates** están dañados con problemas fúngicos. La producción se ha ralentizado. La producción de **judías verdes** va en aumento tanto en los tipos redondas como planas. En general el cultivo bajo plástico lleva cierto retraso debido a la climatología. En **Huelva**, la campaña de la **fresa**, continúa en todas las comarcas y con todo tipo de variedades. En la actualidad, la producción está siendo en la zona costa con una cantidad de 360 gramos/planta. Los rendimientos siguen siendo bajos debido a la climatología adversa que retrasa mucho la producción. La situación en los campos sigue una semana más con niveles de humedad ambiental muy elevados que favorecen la aparición de enfermedades fúngicas. Algunas de las variedades que se están recogiendo en estos momentos son la **Rociera, Marimbella, Ispire, Renewal, Victory, Renewal, Sayra y Red Samantha**. En los invernaderos de **frambuesas**, se recogen frutos de variedades remontantes. La postura de invierno está finalizada. La de otoño está rebotando como segunda cosecha en la primavera. La de primavera es aún incipiente. El tren de borrascas ha producido daños en este cultivo. La polinización está siendo baja e insuficiente. En las plantaciones de **arándanos**, se recoge una producción actual de el 30%. Variedades como la **Star y Snowchase** son las más empleadas. En **Málaga**, en la comarca **Vélez-Málaga** se están recolectando **tomates de los tipos Daniela, lisos y pera**. Muchos de los frutos están dañados y son de segunda categoría debido a las malas condiciones climáticas. Comienzan a sacar **berenjenas** con poca producción y precios bajos. Los **calabacines** también están bajos de cotización a pesar de producciones algo tocadas y pocos kilos. Los **pimientos** han ralentizado su crecimiento.

FRUTALES DE HUESO

En **Granada**, los **cerezos** están comenzando el desarrollo de los botones florales en las zonas más bajas; en las zonas más altas, con altitudes de 1.000-1.600 metros, se encuentran en estado fenológico de yema de invierno. En esas alturas el terreno es muy quebrado. Hasta el momento se prevé una buena campaña siempre y cuando no haya heladas en las próximas semanas. En **Jaén**, los **cerezos** presentan una fenología de floración en las zonas más adelantadas y con movimiento de yemas en las más tardías. El tiempo, frío y lluvioso, le ha venido bien al cultivo y al terreno. Variedades como **Burlat y Garrafal** son de las más empleadas. En marzo se han podado con quema de leña principalmente, ya que la orografía es quebrada. En **Sevilla**, la cosecha temprana de **melocotón y nectarina** sigue su curso aunque viene retrasada este año entre diez y quince días por las bajas temperaturas durante enero y marzo. Se han producido daños puntuales por granizo en alguna parcela. Las lluvias de marzo también han perjudicado la polinización en algunas parcelas de **ciruelos** y se aprecian mermas en el cuaje.

FRUTOS SECOS

En **Almería**, en la comarca del **Bajo Andarax-Campo de tabernas**, los brotes terminales de los **almendros** alcanzan un 30% de la longitud varietal final; en las variedades tempranas el fruto joven ha alcanzado su tamaño final o alrededor del 90% del mismo. En variedades tardías, el fruto cuajado continúa su desarrollo, observándose caída de algunos frutos pequeños. En los **Vélez**, en las plantaciones de **almendros**, con las lluvias de estas semanas, los terrenos de cultivo se encuentran muy mojados, pero ya se están realizando los primeros tratamientos fitosanitarios (fungicidas). Se están observando bastantes pérdidas por caída de floración y pérdida en el cuajado, debido principalmente a la Monilia. Las pérdidas en algunas zonas son muy fuertes (**zona de Vélez Rubio**), más que en las consideradas tempranas. Hay que esperar alguna semana más para ver la evolución de todas las variedades. No se aprecian daños por escorrentías en terrenos de cultivo y caminos. En **Granada**, en la **comarca de La Vega**, municipio de **Güejar Sierra**, se observan **almendros** en floración en las zonas más altas, y en caída de pétalos-cuaje, en las zonas más bajas. Presentan retraso debido a las lluvias y bajada de temperaturas. En la zona más suroccidental, se observan diversas plantaciones de **castaños** que se encuentran con la fenología de yema de invierno. En las proximidades del río Maitena se plantan variedades autóctonas de la zona en un 80% de la superficie, siendo un 10% de la variedad Pílonga y el resto, de otras variedades. En la **comarca de La Vega**, zona oeste, se observan nogales que se encuentran en yema de invierno o en movimiento de yemas para algunas parcelas. Predominan variedades autóctonas en un 60% de la arboleda. Se le están aplicando enmiendas orgánicas. En **Jaén**, las plantaciones de **pistachos** se encuentran en parada vegetativa en zonas como **Campiña Norte, La Loma y El Condado**. No hay brotes, ni yemas en movimiento en la zona. Vienen en su fecha habitual, sin atrasos ni adelantos. Cuando se pueda entrar, se realizarán aplicaciones con cobre. No se está abonando. En **Sevilla**, las lluvias de marzo también han perjudicado la polinización en algunas parcelas de **almendros** y se aprecian mermas en el cuaje.

FRUTOS SUBTROPICALES

En **Málaga**, en la comarca de **Vélez-Málaga** se observan parcelas de **aguacates** en floración en su fecha habitual. Se están dando algunas aplicaciones de abono foliar y cobre. No hay problemas de riegos de momento gracias a que el pantano de **La Viñuela** se encuentra al 40%. Han caído sobre 500 l/m² de agua en el año hidrológico hasta la fecha. En la zona de **Sayalonga**, las parcelas de **nisperos** se encuentran madurando. Llevan cierto retraso, le quedan quince días. Los aforos dan buenos rendimientos con unas producciones por pie esperadas de 20-40 kg según zonas. La variedad **Golden Nugget** es de las más empleadas por los agricultores.

CÍTRICOS

En **Sevilla**, la subida de las temperaturas ha provocado la apertura de flores de forma explosiva en muchas parcelas de las variedades tempranas. En las variedades más tardías están evolucionando los botones. La campaña de comercialización de la **naranja** está remontando, no hay mucha fruta en los almacenes y hay demanda para este tramo de campaña con las variedades más tardías.

VIÑEDO

En **Cádiz**, el estado fenológico de las vides oscila entre D (Hoja incipiente) y B (Lloro). Están comenzando a salir las hojas en parcelas de **Sanlúcar de Barrameda y Jerez de la Frontera**. La fenología está algo retrasada. Las calles limpias con encharcamientos.

OLIVAR

En **Córdoba**, cada vez más parcelas se encuentran comenzando el movimiento de yemas con algo de adelanto respecto a otros años. Las más adelantadas se encuentran en fase de formación de inflorescencias. Las lluvias le han venido bien al cultivo, sobre todo en seco. Se ha observado algo de repilo pero en zonas puntuales. En **Granada**, en la **comarca de La Vega y comarca de Alhama** se encuentran las yemas en movimiento. En zonas de **Montefrío e Iznalloz** están comenzando a hincharse las yemas. En **Jaén**, se están viendo ataques de algodoncillo en un buen número de hectáreas. En **zonas como Villacarrillo, Villanueva del Arzobispo, Sorihuela del Guadalimar, La Puerta de Segura, Siles o Santo Tomé**, la situación es delicada. Algunos agricultores realizaron tratamientos con productos que solo se pueden emplear una vez por campaña. En la **Sierra de Segura** se va a tratar contra esta plaga.



Información elaborada por
Nerea Rodríguez

El mercado francés, menos producción local y más dependencia de importaciones

Los elevados costes de producción y distribución asfixian a los agricultores franceses, mientras los hogares reducen su consumo de frutas y hortalizas por el encarecimiento sostenido de los precios

El mercado francés de frutas y hortalizas refleja las tensiones que atraviesa el sector agroalimentario europeo: caída de la producción nacional, incremento de las importaciones, alza de precios y un consumidor cada vez más exigente. Mientras las grandes superficies concentran la mayor parte de las ventas, las fruterías especializadas mantienen su espacio gracias a la calidad y cercanía. En medio, los agricultores enfrentan retos económicos y medioambientales que condicionan el futuro de la producción local.

En los últimos diez años, la superficie dedicada a frutas y hortalizas en Francia ha disminuido un 8%. Los agricultores se enfrentan a crecientes dificultades económicas —encabezadas por los elevados costes de producción— que les han obligado a reducir o abandonar sus actividades. Si bien la productividad por hectárea ha mejorado, este avance no ha sido suficiente para compensar la reducción de las superficies cultivadas. A ello se suman las limitaciones medioambientales y sociales, que añaden una capa extra de complejidad a la actividad agrícola.

En este contexto, Francia ya sólo cubre el 55% de sus necesidades de fruta con producción nacional. Las importaciones han aumentado de forma sostenida, representando alrededor del 43% del consumo. La balanza comercial francesa en frutas y hortalizas frescas es claramente deficitaria: el país importa más de lo que exporta. Entre los productos más importados destacan frutas como el plátano, la naranja y el melón, cuya producción local resulta insuficiente. Por el contra-



Las manzanas de mesa son, en el grupo 'frutas', los cultivos que lideran las exportaciones de Francia. / ARCHIVO

Francia refleja las tensiones que atraviesa el sector agroalimentario europeo: caída de la producción nacional, incremento de las importaciones, alza de precios y un consumidor cada vez más exigente

El país vecino ya sólo cubre el 55% de sus necesidades de fruta con producción nacional. Las importaciones han aumentado de forma sostenida, representando alrededor del 43% del consumo

rio, las exportaciones francesas se centran en patatas, manzanas y tomates, sin lograr equilibrar el volumen entrante.

■ LA CESTA DE LA COMPRA, CADA VEZ MÁS CARA

Entre 2013 y 2023, los precios de la fruta fresca en Francia aumentaron un 43%, mientras que los salarios medios sólo crecieron un 22% en el mismo periodo, según datos del INSEE. Esta dispari-

dad impacta directamente en el poder adquisitivo de las familias, especialmente en los hogares de ingresos modestos, donde consumir fruta y verdura empieza a percibirse como un lujo.

Alcanzar los 400 gramos diarios recomendados por las autoridades sanitarias supone un esfuerzo económico: un hogar francés debe gastar entre 66 y 241 euros al mes, dependiendo de si opta por productos conven-

cionales o ecológicos. Esta diferencia de precio se ve también influida por el lugar de compra. Los hipermercados y supermercados, que dominan el mercado con cerca del 60% de las ventas, suelen ofrecer precios más competitivos gracias a sus economías de escala. Sin embargo, cada vez más consumidores se decantan por productos de proximidad, valorando la frescura y la calidad, aunque el coste sea mayor.

■ SUPERMERCADOS

Las grandes superficies —Carrefour, Leclerc, Intermarché— siguen siendo el canal dominante por razones prácticas: cercanía, amplitud de horario y variedad. Esta hegemonía se mantiene incluso en un contexto de inflación, donde el precio es un criterio determinante. Entre 2013 y 2023, los precios de las hortalizas frescas subieron un 73%, pero los supermercados han logrado contener parte de este encarecimiento comprando a gran escala.

Aunque las secciones de productos ecológicos y locales ganan espacio en sus lineales, su peso en las ventas totales sigue siendo reducido. Aun así, las cadenas se han adaptado al nuevo consumidor, incluyendo iniciativas como Potager City de Carrefour, que ofrece frutas y hortalizas de calidad a precios más competitivos.

Estudios de mercado como el de Propulse muestran que, a pesar del creciente interés por los circuitos cortos, la mayoría de los franceses sigue comprando frutas y verduras en el supermercado. La comodidad sigue pesando más que la conciencia ambiental o la búsqueda de calidad artesanal.

■ CONSUMO EN RETROCESO

En 2024, los hogares franceses compraron una media de 160 kg de frutas y hortalizas frescas, ligeramente menos que en 2023. Este descenso tiene una explicación directa: la subida del 16% de los precios durante el último año ha obligado a reducir las cantidades adquiridas, aunque el gasto total haya aumentado. La inflación y el encarecimiento del transporte y la energía han alterado la dinámica del mercado.

Además del impacto económico, también cambian las prioridades del consumidor. Hoy, el comprador francés busca productos locales, de temporada, con trazabilidad y menor huella ambiental. Esta actitud más selectiva limita a menudo la variedad y el volumen de la compra.

■ LAS FRUTERÍAS RESISTEN

En este panorama dominado por las grandes cadenas, las fruterías siguen jugando un papel significativo. En 2024, Francia contaba con más de 7.400 tiendas especializadas, una cifra que se mantiene estable desde 2020. Estas tiendas representan el 8% del mercado y atraen a consumidores fieles que valoran la atención personalizada, la cercanía y la calidad de los productos.

Aunque venden menos volumen que las grandes superficies, las fruterías resisten gracias a la experiencia de compra que ofrecen. Han sabido adaptarse a un entorno competitivo, manteniendo su clientela mediante un trato más humano y una cuidada selección de productos.

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



■ EL PLÁTANO, LA FRUTA PREFERIDA

Con más de 700.000 toneladas anuales, el plátano es la fruta más consumida en Francia, representando el 18% de las ventas por volumen. Cada francés consume, de media, 11,5 kg al año. Aunque ligeramente por debajo de la media europea (12,7 kg), esta cifra confirma la presencia del plátano en la dieta cotidiana.

Su éxito se debe a su versatilidad, practicidad y valor nutricional. Además, Francia cuenta con una red de aprovisionamiento muy diversificada: Antillas, África y América Latina, lo que garantiza una disponibilidad constante. Aproximadamente el 81% del consumo procede de importaciones, pero este abastecimiento múltiple protege al mercado francés de las perturbaciones internacionales. De hecho, en los últimos cuatro años, el consumo de plátano ha crecido un 6% en volumen, a contracorriente de la tendencia general en Europa.

El plátano y el tomate son la fruta y la hortaliza preferida de los franceses



■ TOMATE

Entre las hortalizas, el tomate es el producto estrella. En 2023, el consumo medio fue de 22 kg por persona, lo que refleja su importancia en la cocina francesa. Se trata de un alimento versátil, presente en ensaladas, salsas y platos cocinados, lo que explica su popularidad.

A pesar de una producción nacional significativa, Francia importa cerca del 36% de los tomates que consume, sobre todo desde España y Marruecos. La conciencia ecológica también influye en las preferencias: el consumidor valora los tomates ecológicos o de origen local. La diversidad varietal —redondos, cherry, pera, corazón de bué— también contribuye a su buena acogida.

■ BALANCE DE CONSUMO 2024

Los franceses siguen vigilando el gasto pese a la moderación de la inflación

A pesar de que la inflación ha dado un respiro en 2024, los hogares franceses continúan marcando de cerca sus gastos cotidianos, según se desprende del informe anual publicado por Interfel, "Bilan de Consommation 2024". El alza de precios vivida en 2022 y 2023 dejó huella, y aunque ahora el contexto es algo más benigno, persiste la sensación de pérdida de poder adquisitivo. Resultado: los hábitos de compra se han estabilizado, con un foco claro en reducir el desperdicio, adquirir en menor cantidad y afinar las decisiones de consumo.

Este comportamiento se ha reflejado en un ligero retroceso de los volúmenes de compra de productos de gran consumo —como los frescos en libre servicio— en comparación con el año pasado. Tras la fuerte caída registrada en 2023, la tendencia ahora se modera. Asimismo, se frena el llamado deslizamiento de gama, es decir, la inclinación a escoger productos de menor calidad o precio para contener el gasto. Este movimiento, iniciado en 2022, parece haber tocado suelo, abriendo la puerta a una tímida revalorización de las cestas de la compra.

En este contexto, vuelven tímidamente los productos con etiquetas de calidad —sellos, logos, certificaciones—, y el segmento ecológico empieza a recuperar terreno tras dos años de caídas. Aun así, el consumo de productos frescos tradicionales (PFT), entre ellos frutas y hortalizas, ha caído ligeramente en volumen. En valor, las frutas y hortalizas frescas registran una leve contracción del -1% respecto a 2023, combinando un descenso en los volúmenes comprados (-2%) con un encarecimiento medio del +1%, una evolución similar a la del conjunto de los PFT.

■ UN AÑO DE CONTRASTES

El primer trimestre de 2024 se caracterizó por cierta estabilidad en las compras de frutas y hortalizas frescas. El invierno



Se vislumbra una tímida revalorización de las cestas de la compra. / INTERFEL

La gama bio recupera su cuota con una tasa de penetración superior a la de 2023

lluvioso, con intensos episodios de lluvia, condicionó la disponibilidad de productos de final de temporada, como la zanahoria, la endibia o el puerro. Marzo trajo un soplo de dinamismo gracias al arranque del consumo de productos primaverales, como las fresas y los espárragos, impulsado por la cercanía de la Semana Santa.

La primavera, sin embargo, trajo de nuevo lluvias y heladas tardías que lastraron tanto la oferta —con floraciones afectadas y cosechas retrasadas— como la demanda, que se pospuso. Durante el verano, la meteorología dio un giro: tras un inicio gris, las olas de calor de finales de julio revitalizaron el consumo, animado además por la celebración de los Juegos Olímpicos de París 2024. Sin embargo, el mes de septiembre resultó fresco y lluvioso, alejándose del veranillo del año anterior. Esto perjudicó a las frutas de verano, pero favoreció el arranque de la temporada de hortalizas otoñales.

En el tramo final del año, la campaña otoño-invierno presentó una buena oferta de hortalizas —a diferencia del invierno anterior, afectado por la tormenta Ciarán— y una demanda activa. No obstante, nuevos episodios de mal tiempo, como la tormenta Boris en Europa Central y las lluvias intensas asociadas a la DANA en la Comunidad Valenciana, impactaron en productos sensibles como los cítricos y el kaki.

■ CONSUMO POR EDAD

El descenso en el volumen de compras fue generalizado entre los distintos perfiles de consumidores, si bien fue menos acusado en los mayores de 60 y 70 años, quienes concentran más de la mitad del total de adquisiciones de frutas y hortalizas frescas. Por el contrario, los segmentos tradicionalmente más alejados del consumo de frescos —jóvenes, personas en torno a los 40 años y familias con bebés— mostraron cierta recuperación tras los descensos sufridos en 2022 y 2023.

■ ECOLÓGICO AL ALZA

Aunque el consumo ecológico sigue por debajo de los niveles prepandemia, 2024 marca un punto de inflexión. La gama bio recupera ligeramente su cuota,

con una tasa de penetración superior a la de 2023. Las decisiones de los hogares han sido más matizadas, menos drásticas que en años anteriores. Así, el volumen de compras ecológicas cayó apenas un -1%, tras los descensos mucho más marcados de 2022 y 2023. En valor, en cambio, el gasto aumentó un +1%, lo que indica un mayor tamaño medio del carrito o una mejor predisposición al gasto.

La ralentización del retroceso obedece tanto a la evolución de la oferta como a un cambio en la actitud del consumidor. Tras años de ajustes y recortes, los hogares han empezado a retomar el camino del consumo ecológico, favorecidos por un crecimiento en el número de compradores activos en esta categoría.

■ DISTRIBUCIÓN DESIGUAL

El alza del precio medio por compra ha favorecido en 2024 a la mayoría de los canales de distribución. No obstante, la caída en la frecuencia de compra ha sido el factor más determinante en el descenso del gasto global. Hipermercados y supermercados han visto mermada esa frecuencia, lo que ha repercutido negativamente en sus cifras.

En cambio, los establecimientos de descuento y la venta en línea generalista han salido reforzados. Ambas categorías han incrementado tanto la frecuencia como el volumen por acto de compra. Entre los canales especializados, los mercados y fruterías tradicionales siguen perdiendo peso, en contraste con el auge vivido durante la crisis sanitaria de 2020-2021. Esta pérdida responde a una menor frecuencia de visita por parte del consumidor.

Frente a este retroceso, otros canales han ganado terreno: grandes superficies especializadas en producto fresco, venta directa en finca y tiendas ecológicas, todos ellos beneficiados por una clientela más afín a la calidad y la proximidad.

Haz del Transporte un disfrute

MOLBO Moving goods
MOVIMIENTO RESPONSABLE DE MERCANCÍAS

Grupaje diario internacional

ITALIA
BÉLGICA
FRANCIA
HOLANDA

www.molbo.es
+34 961643140

Greenfog-AS tecnología verde contra las reclamaciones

GREENFOG-AS, tratamiento fumígeno “cero residuos” para frutos cítricos recolectados.

GREENFOG-AS es un fumígeno altamente eficaz en tratamientos en superficie de cítricos frescos. GREENFOG-AS es una solución dual, con gran eficacia conservante y que se puede utilizar para el tratamiento de frutos en cámaras y contenedores. Su principio activo es un compuesto de química verde (aprobado para el tratamiento postcosecha de cítricos) y sustancia GRAS para la FDA americana, y fungicida de “riesgo mínimo” para la EPA de dicho país. Tal vez, la única herramienta “chem-free” que permite realizar tratamiento de frutas libre de residuos de fitosanitarios. Su uso es muy recomendable para las líneas comerciales de cítricos “cero residuos” o “chem-free”, e incluso cuando se requiere una reducción de los residuos de fungicidas convencionales.

 **citrosol**
stay fresh with
innovation

www.citrosol.com





AgroBank

10 Limón

Entrevista a José Antonio García,
director de la interprofesional Ailimpo

proexport
Hortalizas y Frutas de Murcia, España

murcia fruits

15 de abril de 2025 • Suplemento • Año LXIII • Fundador: José Ferrer Camarena • 5 euros • www.valenciafruits.com

SEMANARIO HORTOFRUTÍCOLA FUNDADO EN 1962



La lechuga ha sido uno de los cultivos perjudicados por las intensas precipitaciones del mes de marzo en la Región de Murcia. / MURCIA FRUITS

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.

Marzo será recordado como uno de los meses más lluviosos del año en la Región de Murcia. Estas lluvias 'históricas' han dejado efectos muy dispares sobre el sector agrícola. Mientras que los cultivos de secano recibían con alivio el agua caída, en las zonas de regadío los daños han sido cuantiosos, sobre todo en hortalizas. La estimación más inmediata, lanzada por COAG-IR, cifró las pérdidas en más de 10 millones de euros sólo en el sector hortícola.

"La Región de Murcia es muy especial, con más de 27 productos diferentes, y en cuestión de una hora puedes pasar de la nieve al mar. Las lluvias han sido muy beneficiosas para los cultivos de secano, pero han afectado a los de regadío, provocando retrasos y posibles problemas de hongos o plagas", explica Santiago Martínez, presidente de Fecoam. En este sentido, recuerda que se venía arrastrando una sequía prolongada "terrible", por lo que estas lluvias "han sido positivas en general", si bien insiste en la necesidad de garantizar la seguridad hídrica del sector para mantener su actividad.

La fruta de hueso es uno de los grandes beneficiados. Pas-

Lluvias, alivio para el secano, problemas para las hortalizas

cual Hortelano, representante sectorial de Fecoam, destaca que "esta ha sido una de las primaveras más húmedas que se recuerdan", lo que ha favorecido aforos completos y calibres óptimos. En esta misma línea se pronuncia Loli Marín Sánchez, gerente de La Ciezana Venta del Olivo: "La lluvia ha sido una absoluta bendición para nuestros campos. Con estos días, los campos están preciosos, las fincas están bonitas. Es cierto que para algunas hortalizas las lluvias han traído problemas, pero no para los frutales. Si no hubiera llovido

lo que ha llovido estos días, nos enfrentaríamos a un verano con muchísimos problemas y con muchísima preocupación porque las restricciones de agua por la sequía habrían provocado una merma muy significativa en las cosechas en cantidades, en calibres, en calidades..., en todo".

Sin embargo, también hay cultivos que han visto alterado su ritmo habitual. "Para el melón y la sandía hay cierto retraso en las plantaciones y las producciones por las lluvias de marzo", admite Hortelano, aunque hay buenas perspectivas comerciales.

Otro de los cultivos clave en primavera, la patata del Campo de Cartagena, también ha notado los efectos de este exceso de agua. "Las expectativas eran bastante positivas, pero la realidad es que se está cosechando menos de lo previsto. El exceso de humedad impide que la raíz desarrolle calibres grandes", explica Ginés García, CEO de Hispagroup.

También las brásicas, cultivo de gran peso en la Región de Murcia, han sentido los efectos de este episodio. Antonio Ibarra, promotor de brásicas de Sakata Ibérica, explica que "la lluvia era muy necesaria, pero ha sido tanta la cantidad, y en un periodo tan prolongado, que al final ha provocado daños. Difícil de cuantificar porque dentro de la misma zona, según fincas, los daños han sido muy desiguales, y no sólo perjuicios directos, sino indirectos como la subida de la presión de enfermedades, retraso en plantaciones... Por lo tanto, nos encontramos en un escenario atípico con afecciones que veremos hasta recolecciones de junio".

El futuro inmediato dependerá en buena medida de cómo evolucione la climatología en las próximas semanas.



19 Lorena Ruiz Ponce (Banco Santander): "Continuamos reforzando nuestra apuesta por el sector"

20 Orisha: Ciberseguridad en el sector agro, un reto clave para el negocio

Agrícola Campolor, Agrícola Marvic y Cuadraspania se asocian a Proexport

21 Cristóbal Sánchez (Microgaia): "La biotecnología aporta la máxima sostenibilidad a la agricultura actual"

22 Entrevista a Loli Marín Sánchez, gerente de La Ciezana Venta del Olivo



25 CAERM

ELIGE ECO

Región de Murcia



La Región + Eco de Europa

IMIDA, investigación y desarrollo tecnológico para dar respuesta a los retos del sector agroalimentario

► CARM.

El Instituto Murciano de Investigación y Desarrollo Agrario y Medioambiental (IMIDA), organismo público de investigación del Gobierno de la Región de Murcia, tiene la misión de impulsar la investigación, el desarrollo tecnológico y la innovación para encontrar soluciones con base científica y tecnológica en el campo agroalimentario y medioambiental, que hagan más sostenibles los sectores económicos, las administraciones públicas y la sociedad en general.

En la actualidad trabaja en un centenar de proyectos de investigación en los sectores agrícola, ganadero y de acuicultura, así como en proyectos transversales basados en Bioeconomía y Sistemas de Información Geográfica y Teledetección (SIGyT), a través de colaboraciones con empresas, universidades y centros de investigación, que contribuyen a promover modelos de producción y consumo medioambientalmente sostenibles en los sectores agrario, ganadero y alimentario, así como de acuicultura marina y de economía aplicada.

En el IMIDA existen una veintena de equipos de investigación con un grupo humano altamente cualificado formado por más de 250 profesionales entre profesores de investigación, doctores investigadores, técnicos de investigación, colaboradores y especialistas científicos y personal de apoyo y gestión.

■ NUEVAS VARIEDADES

Una de las principales líneas de investigación que lidera el IMIDA, y en la que trabaja desde hace décadas, es el desarrollo de programas de mejora genética de diferentes cultivos. La finalidad es obtener nuevas variedades élite con interés para el sector productivo, mejor adaptadas a las nuevas condiciones climáticas actuales, y que están siendo puestas a disposición de los agricultores para optimizar y diversificar la producción.

También se busca que sean más resistentes a las principales plagas y enfermedades, y que se adapten mejor a las condiciones del suelo en las zonas donde serán cultivadas.

A través de esta iniciativa, aumenta la oferta varietal de melocotonero, ciruelo japonés y cerezo, plantas aromáticas, uva de mesa y de vinificación, hortícola, limonero, mandarino, lima o pomelo, y se diversifica su producción, para que el sector continúe siendo referente en la producción y mejor adaptación a las condiciones de cultivo de la Región de Murcia.

También se está trabajando en la obtención de nuevas variedades que permitan al agricultor la producción temprana



El IMIDA contribuye a promover modelos de producción y consumo rentables y sostenibles. / CARM

El IMIDA trabaja actualmente en un centenar de proyectos de investigación en los sectores agrícola, ganadero y de acuicultura, así como en proyectos transversales basados en Bioeconomía y Sistemas de Información Geográfica y Teledetección (SIGyT)

o tardía para que pueda acceder a los mercados en condiciones ventajosas, cuando no existe producción.

Un ejemplo del éxito de este programa es, entre otros, el registro de 23 variedades de melocotones que ya están en los principales lineales comerciales; el desarrollo de 20 nuevas variedades de uva de mesa, que ya se cultivan en la Región y en diversos países, en colaboración con la sociedad murciana de Investigación y Tecnología de Uva de Mesa (ITUM); o el registro de seis nuevas variedades de uva de vinificación, cinco tintas y una blanca, siendo el primer centro de investigación de España que alcanza tal proeza. Además, recientemente se ha iniciado el pro-

ceso de registro de otras cuatro variedades más.

■ CULTIVOS EXPERIMENTALES

Además, el IMIDA impulsa la introducción en la Región de cultivos de frutas de gran valor comercial para los agricultores como es la pitaya o fruta del dragón, cultivo con escasas necesidades hídricas y que produce frutos de gran valor comercial desde septiembre a mayo. La finalidad es ofrecer a los agricultores variedades que les proporcionen una producción alternativa y rentable.

Otro cultivo experimental es el cerezo. El IMIDA trabaja desde 2005 en la introducción de este cultivo a zonas cálidas, como la Región de Murcia. Se trata de un cultivo de gran valor añadido,



Las nuevas tecnologías mejoran la competitividad y la rentabilidad. / CARM

rentable y que puede suponer para el agricultor una alternativa. Esto puede generar una buena rentabilidad para el productor, ya que tiene una demanda constante y un precio relativamente alto en comparación con otras frutas.

Este cultivo es resistente a las plagas, tiene menos necesidades hídricas que otros como el melocotón (un 25% menos) y es complementario a la producción regional. Además, es muy apreciado y demandado por el consumidor. En la actualidad existen cerca de 500 hectáreas de producción, que están concentradas en Cieza, Blanca y Abarán, así como en fincas del Altiplano.

■ INTEGRACIÓN DE IA

Otro de los objetivos es la integración de la inteligencia artificial (IA) con la finalidad de obtener datos e información que permitan crear modelos predictivos que posibiliten anticipar y facilitar la toma de decisiones en la agricultura. Un ejemplo es la instalación de tecnologías geoespaciales que permiten la captura, almacenamiento, transformación, análisis y publicación de datos agroambientales para lograr una mejor producción de los cultivos, la predicción de enfermedades, la supervisión continua o la mejora de la eficiencia en la gestión del agua y de los nutrientes.

En finca experimental Hacienda Nueva, en Cehegín, el IMIDA ha instalado sensores de humedad, temperatura, salinidad o trampas digitales para plagas que, a través de las redes de monitorización y plataformas de teledetección, pueden capturar, almacenar y analizar datos para crear modelos predictivos que permiten anticipar decisiones para mejorar la eficiencia y el aumento de la rentabilidad, además de fomentar la sostenibilidad de la actividad agrícola.

De esta forma, el agricultor puede acceder a través de un

dispositivo móvil a toda la información relativa al cultivo como puede ser la necesidad de riego, el exceso de humedad que puede ocasionar la aparición de hongos o, a través de las trampas para plagas, detectar qué tipo de insecto está atacando e incluso conocer la cantidad.

Con la utilización de nuevas herramientas de monitorización que utilizan datos de series temporales, el IMIDA busca crear y utilizar modelos de aprendizaje automático para el seguimiento de los cultivos en las zonas vulnerables que permitan mejorar la toma de decisiones agrícolas.

■ ESTACIONES AGROMETEOROLÓGICAS

Otro ejemplo de la implementación de tecnologías que permitan crear modelos predictivos para anticipar y facilitar la toma de decisiones en la agricultura son las estaciones agrometeorológicas virtuales.

En Murcia existe una red de estaciones agrometeorológicas compuesta por 60 instalaciones, repartidas por diferentes puntos y que tienen como finalidad facilitar a los agricultores la toma de decisiones que les permita hacer una gestión de los cultivos más eficiente y sostenible. Esta red forma parte del Servicio de Información Agrario de Murcia (SIAM), dependiente del IMIDA.

Esta red permite al agricultor solicitar información a cualquier estación agrometeorológica en tiempo real con la finalidad de planificar, por ejemplo, los programas de riego y fertirrigación, lo que permite ahorrar costes, aumentar la productividad y mejorar el cuidado del medioambiente.

■ ESTRATEGIAS DE EFICIENCIA HÍDRICA

Otra de las estrategias implementadas, en este caso en los cultivos de cítricos, son los agentes humectantes, que han demostrado ser una herramienta eficaz para mejorar la eficiencia hídrica en el suelo. Se trata de compuestos similares a los detergentes que reducen la tensión superficial del agua, facilitando su distribución homogénea en el suelo y mejorando su retención.

Las investigaciones han demostrado que la aplicación de agentes humectantes bajo condiciones de déficit hídrico permite mantener un mayor contenido de humedad en el suelo a lo largo del tiempo, especialmente en la zona de mayor densidad radicular. Además, favorecen la retención de macronutrientes esenciales, optimizando la nutrición del cultivo. Estas mejoras fisiológicas obtenidas con la aplicación de humectantes se pueden ver reflejadas en la respuesta agronómica, pues mantienen el desarrollo del fruto, pudiendo incrementar su calibre y la cantidad de frutos cosechados en un primer corte.

La consejera de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca de la Región de Murcia, Sara Rubira, reconoció que “es una suerte y un orgullo contar con un organismo como el IMIDA, trabajando al servicio del sector agrario, desarrollando nuevas variedades, avanzando en el ahorro del consumo de agua o fertilizantes, y buscando nuevas vías para combatir el cambio climático. En la Región de Murcia tenemos claro que el desarrollo rural debe ir de la mano de la investigación y la innovación, para seguir siendo punteros y referentes a nivel internacional”.



Productos **REGIÓN
MURCIA**





Santiago Martínez: "Desde su fundación en 1985, Fecoam ha ido consiguiendo hitos, yendo paso a paso en la defensa de los productores y agricultores". / FECOAM

SANTIAGO MARTÍNEZ GABALDÓN / Presidente de Fecoam

"Es totalmente necesaria una alternativa al cierre de los acuíferos del Segura"

Fecoam, la federación de cooperativas agrarias de Murcia, cumple 40 años y su presidente, Santiago Martínez Gabaldón, hace balance orgulloso de los logros obtenidos en estas cuatro décadas, pero sin perder de vista los retos que vienen. La falta de agua, el relevo generacional o la subida de costes centran sus preocupaciones. Y reivindica el papel vertebrador de las cooperativas al tiempo que pide a las administraciones más compromiso real con quienes sostienen el campo murciano.

► NR-RA. REDACCIÓN.

Murcia Fruits. Fecoam celebra este año su 40 aniversario. ¿Qué balance hace de estas cuatro décadas de trayectoria? ¿Cómo ha evolucionado el cooperativismo agroalimentario en la Región de Murcia en este tiempo?

Santiago Martínez. Si no es por los primeros agricultores que se organizaron y lucharon por unirse en cooperativas hace cuarenta años, hoy no estaríamos aquí, y eso hay que reconocérselo y agradecerse. Son esas personas las que se dejaron la vida al principio y las que han logrado que el sector agro esté organizado, tanto en empresas, como en cooperativas. Desde nuestra fundación en 1985 hemos ido consiguiendo hitos, yendo paso a paso en la defensa de los productores y agricultores. Impulsamos ese mismo año 1985 los seguros agrarios como herramienta indispensable para hacer frente a los siniestros, estuvimos presentes en el nacimiento de Cooperativas Agro-alimentarias de España en 1989. Nos estructuramos por sectores a comienzos de la década de 1990, para lograr una mayor eficacia en la defensa de los intereses de agricultores y ganaderos.

Las entidades asociadas facturan más de 1.200 millones de euros, de los que más del 80% son fruto de la exportación. La trayectoria de la organización ha propiciado que más del 90% de las entidades asociativas cooperativas de la Región de Murcia estén asociadas a Fecoam.

"La Región de Murcia es única, con más de 27 productos diferentes que se cultivan en nuestra tierra, con una extensión mucho menor que otras comunidades. Por eso, es una agricultura a la que hay que cuidar con mimo, como lo estamos haciendo entre todos"

"Nos preocupa el año 2027, cuando se reduzcan entre un 35% y un 40% los recursos hídricos en Murcia debido al cierre de aguas subterráneas y los acuíferos, y el recorte a las aportaciones del Trasvase Tajo Segura"



Las entidades asociadas facturan más de 1.200 millones de euros, de los que más del 80% son fruto de la exportación. / OO

"Las cooperativas son vertebradoras del territorio, motor de empleo y creadoras de riqueza local"

menor que otras comunidades. Por eso, es una agricultura a la que hay que cuidar con mimo, como lo estamos haciendo entre todos. Los próximos cuarenta años tenemos que seguir con la misma intensidad.

MF. Actualmente, la federación agrupa a 73 entidades agroalimentarias, que suman más de 22.000 agricultores y ganaderos. ¿Qué papel juega hoy el cooperativismo en el entramado agroalimentario murciano y qué impacto tiene a nivel económico, social y laboral?

SM. El papel que juega el cooperativismo en toda la sociedad de la Región de Murcia, a todos los niveles, es innegable e imprescindible. No sólo en el mundo rural, tanto en la agricultura como en la ganadería, sino como digo en toda la sociedad. Las cooperativas son vertebradoras del territorio, motor de empleo y creadoras de riqueza local.

Las cooperativas agroalimentarias, al desarrollar su actividad, están generando un valor, que no sólo es económico, sino también es social, debido a que contribuyen a la mejora del entorno social y ambiental siempre anteponiendo a las personas ante el beneficio empresarial.

Hay dos datos que considero muy significativos en este sentido, y que dan una idea del papel central que juegan en la sociedad murciana: el 62% de la producción final agraria regional proviene de las empresas cooperativas agroalimentarias, y el 60% del empleo de la economía social está concentrado en las cooperativas agrarias. Insisto, donde se ubica una cooperativa agrícola y ganadera, se fija población y sirve de referente y de cohesión social.

MF. En su intervención durante la XL Asamblea mencionó que "vienen momentos complicados". ¿Cuáles son hoy los principales desafíos que enfrentan las cooperativas agrarias murcianas?

SM. Existen cuestiones que son transversales a todos los sectores de actividad que engloban a Fecoam, y que abarcan la práctica totalidad de la agricultura y ganaderías regionales, y que son necesarias abordar. Son necesarias medidas para que este sector siga siendo motor económico regional, creador de empleo y actividad imprescindible para miles de familias.

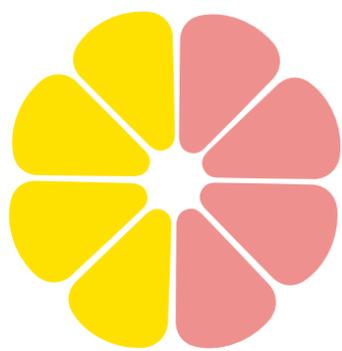
Una dotación presupuestaria propia para el sector agrario, con fondos aportados por el Gobierno regional, para poder hacer frente de manera rápida y eficiente a cualquier necesidad. La seguridad hídrica, para seguir produciendo con garantías y acabar con una incertidumbre constante por el futuro. Medidas de apoyo y de impulso del cooperativismo, apoyando la incorporación de jóvenes o mujeres a una cooperativa mediante la aportación a capital social, incentivando el relevo generacional.

El fomento de la concentración de la oferta mediante acuerdos entre cooperativas y otras entidades para la comercializa-

(Pasa a la página 6)



**“EL LIMÓN VERNA
YA ESTÁ AQUÍ”**



ailimpo

Asociación
Interprofesional de
Limón y Pomelo

“Es totalmente...”

(Viene de la página 4)

ción conjunta de productos agroalimentarios, o la simplificación de los trámites burocráticos, la lucha contra la economía sumergida, o la firma de un convenio agrícola forestal y pecuario de la Región de Murcia.

Los seguros agrarios, para que sean útiles de verdad, con más coberturas y sin subidas. La tarjeta profesional agraria, la cual llevamos reclamándola muchísimos años. Una tarjeta sanitaria del sector para evitar pasar cada vez que se cambia de empresa todas las revisiones de nuevo.

Todas estas cuestiones son necesarias abordarlas con todas las administraciones implicadas, locales, regionales y nacionales.

MF. Uno de los grandes retos del sector es la incorporación de nuevas generaciones. ¿Cómo están trabajando desde Fecoam para facilitar ese relevo generacional en el cooperativismo?

SM. El relevo generacional y el acceso de los jóvenes al sector agroalimentario, es, efectivamente, uno de los desafíos actuales más importantes a los que se enfrenta el conjunto del sector, no sólo en la Región de Murcia, sino en España y toda Europa.

Desde Fecoam consideramos un desafío crucial el proceso de incorporación al sector de personas capaces de coger el relevo los que estamos ahora, para asegurar no sólo la sostenibilidad y la competitividad de la agricultura, sino la seguridad alimentaria y la preservación del paisaje rural también.

Después de diferentes iniciativas, ahora mismo estamos trabajando en un proyecto gestión común de tierras, desarrollada con el apoyo y la colaboración de diferentes actores tanto públicos como privados, como la administración regional y entidades como CaixaBank. La gestión en común de tierras está llamada a ser una herramienta clave para atraer a los jóvenes a la agricultura, mostrándoles una alternativa atractiva que les brinde el acceso a la tierra, que mejore la rentabilidad y sostenibilidad de las cooperativas agroalimentarias, y todo bajo el paraguas de los valores del modelo cooperativo, que les otorga una red de apoyo y oportunidades de desarrollo profesional.

MF. Aunque marzo trajo lluvias, la incertidumbre hídrica sigue siendo una gran preocupación. ¿Qué medidas considera imprescindibles para garantizar la seguridad hídrica en la Región y cómo afecta la falta de agua al futuro de las cooperativas?

SM. Sí es cierto que el mes de marzo ha sido uno de los más húmedos de los últimos 65 años, pero esas lluvias en un momento puntual no son la solución. Venimos de tres años de sequía rabiosa, y es absolutamente prioritario consensuar un plan transversal entre todas las administraciones, regional, nacional y europea, para dotarnos de seguridad hídrica, y que este sector estratégico como es el agro pueda seguir produciendo.

En este sentido, nos preocupa el año 2027, cuando está previsto que se reduzcan entre un 35% y un 40% los recursos hídricos en la Región de Murcia debido al cierre de aguas subterráneas y los acuíferos, y el recorte a las



El presidente de Fecoam reclama seguridad hídrica, para “seguir produciendo con garantías y acabar con una incertidumbre constante por el futuro”. / FECOAM

“La gestión en común de tierras está llamada a ser una herramienta clave para atraer a los jóvenes a la actividad de la agricultura”

“El mes de marzo ha sido uno de los más húmedos de los últimos 65 años, pero esas lluvias en un momento puntual no son la solución”

“Desde Fecoam hemos solicitado un aumento de la partida económica destinada a subvencionar la contratación de los seguros agrarios a nivel regional”

aportaciones del Trasvase Tajo Segura.

Es absolutamente necesario que se dé una alternativa al cierre de los acuíferos del Segura. No se puede dejar a miles de agricultores que dependen de ellos sin ese agua, y además sin ninguna alternativa. Eso provocaría un efecto dominó muy grave en la Región de Murcia. Si a eso le añadimos los recortes a los recursos del Trasvase Tajo-Segura, el 2027 será una catástrofe, no sólo para las cooperativas, sino todo el sector y toda la sociedad murciana, y eso no podemos permitir que suceda. Es necesario dejar de utilizar el agua como arma política arrojadiza, arriar el hombro y trabajar todos los implicados juntos.

MF. Estamos a las puertas de campañas clave como las de fruta

de hueso, melón o sandía. ¿Cómo se presentan estas campañas en 2025 desde el punto de vista productivo y comercial?

SM. Tal y como ha señalado recientemente nuestro representante sectorial de fruta de hueso, Pascual Hortelano, esta ha sido una primavera como se esperaba, y, como he mencionado antes, de las más húmedas que se recuerdan. Por lo tanto, los calibres y aforos prácticamente completos generan optimismo, pero siempre, como es lógico, con la incertidumbre ante la climatología, mirando el cielo. Para el melón o sandía hay cierto retraso en el calendario, en las plantaciones y las producciones por las lluvias de marzo.

Las previsiones para esta campaña 2025 son positivas, y las cooperativas agroalimen-



Los calibres y aforos prácticamente completos en fruta de hueso generan optimismo de cara a la presente campaña, según señala el presidente de Fecoam. / OO

tarias de la Región de Murcia tienen todo listo y a punto para competir en una nueva campaña en los principales mercados de referencia.

MF. Han pedido medidas para frenar el aumento de costes, agilizar trámites y mejorar el acceso a los seguros agrarios. ¿Qué propuestas concretas plantea Fecoam en este sentido?

SM. Desde Fecoam hemos solicitado un aumento de la partida económica destinada a subvencionar la contratación de los Seguros Agrarios a nivel regional. Con esta petición, queremos evitar así, el agravio comparativo que existe con otras comunidades limítrofes, con dotaciones presupuestarias muy superiores a la nuestra. Solicitamos que la subvención del seguro sea extensible a todas las líneas de seguro. También es importante continuar trabajando desde los grupos de trabajo de la Comisión Territorial de Seguros Agrarios de la Región de Murcia, en la mejora y adaptación de las distintas líneas de seguros a la realidad productiva que nuestro campo requiere.

Y a nivel nacional, un aumento de la partida económica destinada a subvencionar la contratación de los Seguros Agrarios.

MF. Ha señalado que donde hay una cooperativa, se fija población y se crea cohesión territorial. ¿Qué políticas cree necesarias para reforzar ese papel vertebrador del cooperativismo?

SM. Por ejemplo, creemos necesario la aportación de capital social de los jóvenes y mujeres que se incorporen a una cooperativa, y la simplificación de la ayuda destinada a jóvenes agricultores. También establecer una discriminación positiva, para aquellos jóvenes que lo hagan mediante el modelo cooperativo. Además, pedimos que se flexibilicen los requisitos de ejecución, para que esta actuación sea realmente efectiva. O poner en marcha sistemas de compra, arrendamientos u otros sistemas que garanticen la continuidad de la actividad, evitando el abandono de tierras.

Es necesario señalar que las cuestiones como el equilibrio medioambiental, calidad del agua, el CO₂, la biodiversidad, la fijación cuando se cultiva para evitar la erosión, el cuidado del medio ambiente, todo

eso, necesita de personas que lo hagan. Los agricultores son una parte importante, esencial, contribuyendo al mantenimiento y al sostenimiento del medio ambiente. Y es necesario apoyar y reforzar el papel vertebrador del cooperativismo, generar certidumbres, para que esas personas tengan un recambio. En definitiva, facilitar medidas de apoyo al cooperativismo por parte de las administraciones responsables.

MF. Desde la federación reclaman una partida presupuestaria específica para el sector cooperativo dentro del Ejecutivo murciano. ¿Han recibido alguna respuesta por parte de las administraciones?

SM. Seguimos trabajando de la mano del Gobierno regional para lograr incluir en los presupuestos anuales de la Comunidad Autónoma fondos destinados a la implementación de medidas de mejora en el sector agroalimentario, y en especial del mundo cooperativo. Desde Fecoam reiteramos la necesidad de una dotación presupuestaria propia para el sector agrario, para poder compensar aquel sector afectado en un momento dado por cualquier adversidad climática, una crisis que se pueda producir, o introducir estrategias de mejora para el sector.

MF. La reciente XL Asamblea General reunió a representantes institucionales, socios, organizaciones y empresas. ¿Qué destacaría de ese encuentro? ¿Qué mensaje clave quiso trasladar Fecoam al sector en este aniversario?

SM. La amplia representación institucional que hubo en nuestra asamblea general refleja lo que es el cooperativismo, capaz de reunir a todo el sentir de la sociedad y todo el espectro político, todos juntos. Nos acompañaron representantes locales, regionales, nacionales, eurodiputados, de todos los colores, y al más alto nivel. Fue un momento de celebración por cuarenta años de trayectoria, no de reivindicaciones, pero sí que pudimos trasladar cuestiones que he mencionado anteriormente. El mensaje central que se puso de manifiesto, y que quedó reflejado, es el del papel imprescindible que el cooperativismo agroalimentario desarrolla en la Región de Murcia socialmente, económicamente y medioambientalmente.

COSECHA 2025

Asegura
tu cosecha

Mi
SEGURO DE

Citricos

agroseguro



PARA SUSCRIBIR SU SEGURO, DIRÍJASE A: • CAJA DE SEGUROS REUNIDOS, COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A. (CASER) • MAPFRE ESPAÑA CIA. DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A. • AGROPELAYO SOCIEDAD DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A. • RGA SEGUROS GENERALES RURAL, S.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS • ALLIANZ, COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S. A. • OCCIDENT • HELVETIA COMPAÑÍA SUIZA, S.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS • CAJAMAR SEGUROS GENERALES, S.A. • MUTUA ARROCERA, MUTUA DE SEGUROS • MUSSAP, MUTUA DE SEGUROS Y REASEGUROS • GENERALI ESPAÑA, S.A. SEGUROS Y REASEGUROS • SANTA LUCÍA S.A. COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS • FIATC MUTUA DE SEGUROS Y REASEGUROS A PRIMA FIJA • REALE SEGUROS GENERALES S.A. • AXA SEGUROS GENERALES, S. A. DE SEGUROS Y REASEGUROS • MGS, SEGUROS Y REASEGUROS, S.A.



Cuatro décadas defendiendo “el papel imprescindible” del cooperativismo agroalimentario en la Región de Murcia

Fecoam ha celebrado su XL Asamblea General, con la participación de todos sus socios, autoridades, tejido empresarial y representantes del sector agrícola y ganadero

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La Federación de Cooperativas Agrarias de Murcia (Fecoam) celebró el pasado 4 de abril su XL Asamblea General, donde convocó a sus 73 entidades agroalimentarias de la Región de Murcia asociadas, las cuales aglutinan a su vez a más de 22.000 agricultores y ganaderos, generando más de 45.000 puestos de trabajo.

Todos ellos acudieron al espacio Promenade de la capital murciana, donde se puso de relieve “el papel imprescindible del cooperativismo no solo en el mundo rural, tanto en la agricultura como en la ganadería, sino también en toda la sociedad”, destacan desde la federación.

Esta XL Asamblea reconoció la labor a título póstumo de Jesús Saura, agricultor y socio fundador de la cooperativa del Campo de Cartagena, Levante Sur, recogido por su mujer, Maribel, y su hija, Sofía Saura. También, otorgó la insignia de oro de la institución a Olga García, directora territorial de CaixaBank en la Región de Murcia y Comunidad Valenciana.

Además de los distintos asociados, acudieron representantes institucionales regionales, nacionales y eurodiputados, así como de las diferentes organizaciones sociales y del tejido empresarial. La apertura la llevó a cabo el alcalde de Murcia, José Ballesta, y la clausura de los actos institucionales corrió a cargo del presidente de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia, Fernando López Miras.

Asimismo, no faltaron a la cita, entre otros, la presidenta de la Asamblea Regional, Visitación Martínez, la delegada del Gobierno, Mariola Guevara, y el presidente de Cooperativas Agro-alimentarias de España, Ángel Villafranca.

Fecoam contó también con la intervención de Edurne Pasa-

ban, alpinista profesional, formadora y coach, la cual destacó ante los socios, cooperativistas e invitados, “los valores del cooperativismo, el compartir objetivos y metas, y alcanzar el éxito trabajando juntos”, explican desde la federación.

■ 40 AÑOS DE TRAYECTORIA

Como remarcó en su intervención Santiago Martínez, presidente de la institución, “desde su fundación hace ahora 40 años, junto con todos nuestros asociados, hemos defendido una agricultura sostenible, innovadora, arraigada al territorio. Una agricultura que produce alimentos sanos y seguros, que favorece la igualdad, la integración y el empleo”.

En este aniversario “debemos recordar que, al desarrollar nuestra actividad, los agricultores y ganaderos que producen bajo el modelo cooperativo están generando un valor, que no sólo es económico, sino también es social”, contribuyendo a la mejora del entorno, de la economía y del medio ambiente.

Así, destacó que el 60 por ciento del empleo de la economía social está concentrado en las cooperativas agrarias. Además, el 62 por ciento de la producción final agraria regional proviene de las empresas cooperativas agroalimentarias. “Allá donde se ubica una cooperativa agrícola y ganadera, se fija población y sirve de referente y de cohesión social, vertebrando el territorio”.

En este sentido, Fecoam recuerda que este año ha sido declarado el Año Internacional de las Cooperativas a propuesta de la Asamblea General de las Naciones Unidas (ONU), y que Murcia ha sido designada como Capital Española de la Economía Social 2025. Durante el evento se hizo entrega a la asociación de empresas de inserción laboral, Crysalia, de todo lo recaudado



Foto de los premiados, intervenciones y autoridades institucionales, (de izda. a dcha.): Sofía Saura y la esposa de Jesús Saura, Maribel; la delegada del Gobierno en la Región de Murcia, Mariola Guevara; la presidenta de la Asamblea Regional, Visitación Martínez; el presidente de Cooperativas Agro-alimentarias de España, Ángel Villafranca; Fernando López Miras, presidente del Ejecutivo murciano; Santiago Martínez, presidente de Fecoam; José Ballesta, alcalde de Murcia; Sara Rubira, consejera de Agricultura de la CARM; y Olga García, directora territorial de CaixaBank en la Región de Murcia y Comunidad Valenciana. / FECOAM

Santiago Martínez: “El sector ha hecho los deberes y estamos muchísimo mejor que hace cuarenta años, fruto del trabajo y del esfuerzo de todos los profesionales del agro implicados”

por la carrera “Murcia por la Economía Social”, organizada por Fecoam dentro de los actos conjuntos de la capitalidad murciana junto con Amusal, Fecamur, Ucoerm, Ucomur y la propia Crysalia. Todos ellos cuentan con la colaboración del Ministerio de Trabajo y Economía Social; la consejería de Empresa, Empleo y Economía Social de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia; y el Ayuntamiento de Murcia.

■ RETOS PRESENTES Y FUTUROS

Para el presidente de la federación regional, “esta asamblea ha servido a todos como espacio de debate sobre los retos y oportunidades que marcarán el camino a seguir en el futuro inmediato”, con el fin de que las cooperativas “continúen siendo referentes en sostenibilidad medioambiental, económica y social”.

“El sector ha hecho los deberes y estamos muchísimo mejor

que hace cuarenta años, fruto del trabajo y del esfuerzo de todos los profesionales del agro implicados”, destacó, aunque vaticinó que “vienen momentos complicados” no solo tras las aranceles impuestos desde EEUU, que perjudican en principio de manera especial al vino y al aceite.

En este sentido, “debemos superar retos cruciales como el de la incorporación al sector de personas capaces de coger el relevo de sus predecesores, de todos nosotros, aportando nuevas ideas y una visión innovadora, que responda a las exigencias de futuro y asegure la sostenibilidad y la competitividad de la agricultura, además de la seguridad alimentaria y la preservación del paisaje rural”.

“La Región de Murcia es única, con más de 27 productos diferentes que se cultivan en nuestra tierra”, con una extensión mucho menor que otras comunidades. Por eso, “es una agricultura a la

que hay que cuidar con mimo, como lo estamos haciendo entre todos. Los próximos cuarenta años tenemos que seguir con la misma intensidad”.

Igualmente, y a pesar de las lluvias recientes, el agua sigue preocupando a todos los agricultores y ganaderos. La “incertidumbre” instalada en la Región de Murcia de no tener garantizados los recursos necesarios para mantener las producciones, unida a sequía, “hace necesario reclamar una vez más a los responsables institucionales la seguridad hídrica imprescindible, así como un plan transversal para que este sector estratégico pueda seguir produciendo”.

Un sector estratégico, aseguran desde Fecoam, que necesita dotación presupuestaria propia dentro del Ejecutivo murciano, “con el fin de impulsar las medidas necesarias para que siga siendo motor económico regional, creador de empleo, y actividad imprescindible para miles de familias”.

■ APOYO AL MODELO COOPERATIVO

Para Fecoam, también son necesarias implantar más medidas de apoyo al cooperativismo, “potenciándolo”, y “buscando soluciones al aumento incesante de costes, agilizando y simplificando los trámites burocráticos, o facilitando el acceso a la contratación de una herramienta imprescindible como son los seguros agrarios, adaptándolos a la realidad del sector”. Algo muy necesario, como las ayudas para combatir el cambio climático, con eventos cada vez más extremos y cambiantes, con efectos muy perjudiciales para las explotaciones agrícolas.

Desde la federación de cooperativas agroalimentarias aseguran que “continúaremos trabajando como hemos hecho estos 40 años, de forma transversal a todas estas cuestiones, de la mano de las administraciones y entidades regionales, nacionales y europeas”.

Reconocimiento al compromiso con el campo murciano

En el marco del 40º aniversario de la Federación de Cooperativas Agrarias de Murcia (Fecoam), la organización hizo entrega de su insignia de oro a Olga García, directora territorial de CaixaBank en la Región de Murcia y Comunidad Valenciana.

El galardón, que reconoce el apoyo continuo al sector agroalimentario, fue un gesto de agradecimiento por el firme compromiso de García con el desarrollo y la sostenibilidad del campo murciano.

Una de las iniciativas que ejemplifica este respaldo es el proyecto conjunto entre Fecoam y CaixaBank para la gestión común de tierras. A través de esta colaboración, se abordan retos clave como la pérdida de rentabilidad, la falta de relevo generacional y la necesidad de adaptar las estructuras productivas al mercado. Desde la federación subrayan que esta alianza demuestra cómo la innovación y el apoyo estratégico pueden ser herramientas decisivas para afrontar los desafíos estructurales del sector agrario. ■



El agro murciano explora oportunidades en Canadá

Proexport y Apoexpa participan en la feria 'CPMA Fresh Week'

► RF. REDACCIÓN.

Los productores de la Región de Murcia buscan diversificar mercados y reducir la dependencia de entornos más volátiles y "miran hacia Canadá como un posible aliado caracterizado por su estabilidad y compromiso con los acuerdos comerciales, a pesar de las limitaciones existentes hasta la fecha, como la logística marítima para frutas y hortalizas en fresco, o la competencia de México o Estados Unidos", según comentan desde Proexport. Precisamente Proexport y Apoexpa han participado en una misión de prospección técnica y comercial en la feria 'CPMA Fresh Week', el mayor evento hortofrutícola que se celebra en Canadá y atrae a actores clave de la cadena de suministro hortofrutícola.

En un momento marcado por las tensiones comerciales y los aranceles impuestos por EE UU a diversos países, Canadá se asoma como una oportunidad para las exportaciones hortofrutícolas españolas. Como señala Fernando P. Gómez, director de Proexport, "aunque puede sonar a oportunismo, no lo es. Es oportunidad. Nosotros ya estuvimos en esta convención hace dos años porque siempre hemos pensado que Canadá, con un acuerdo libre comercio, ofrece determinadas oportunidades para que crezcan las ventas de producto europeo y español en este país".

Proexport ha estado en Toronto con dos de sus empresas asociadas, Agrodolores y Fortini, y han contado con un stand propio, mientras que Apoexpa ha estado representada por El Ciruelo, Moyca Grapes y Frutas Torero.

Sobre el comercio con Canadá, Gómez apunta que "lo cierto es que las cifras han menguado en los últimos 4 años, sobre todo después del COVID por el incremento de los costes logísticos generales, pero ahora que están ya más estabilizados creemos que había que seguir explorándolo y sobre todo por la incertidumbre que ha creado la política comercial de Trump, que es totalmente imprevisible, como estamos viendo". Sobre los resultados de esta expedición, el director de Proexport asegura que ha ido "francamente bien en el sentido de que el aprendizaje ha sido muy profundo. En la convención se dan cita no sólo productores, sino también *wholesalers* (mayoristas), intermediarios, distribuidores, cadenas de supermercados... y la verdad es que hemos tenido una agenda muy interesante, con muchísimas oportunidades de diálogo con unos y con otros".

A medio plazo esta "exploración de oportunidades comerciales" habrá que "intentar conseguir que se conviertan en realidades. Es difícil porque es un mercado complicado para nosotros estando al otro lado del océano, puesto que Canadá como hemos comprobado tiene una producción importante también de invernaderos muy tecnológicos. Tiene también como suministradores habituales a EE UU y a México, pero la verdad es que estamos explorando oportunidad, creemos que, tanto en cítricos, como en fruta de hueso, uva y en

hortícolas, acompañados de los importadores adecuados se puede empezar a trabajar y pensamos que podemos conseguirlo".

Sobre la situación creada por los aranceles de Trump, Gómez apunta que "hemos estado en algunas conferencias, algunas con el gobierno canadiense, y pensamos que, a pesar de los continuos

cambios, sí puede dar lugar a cambios estratégicamente importantes en cuanto a dónde se dirigen las inversiones canadienses. Algunos clientes ven que es importante tener distintos orígenes para aprovisionarse y no depender de México y de EE UU". A pesar de las dificultades, Gómez señala que "es un mercado tam-



La delegación murciana junto a directivos de un supermercado canadiense. / LOBLAWS

bién de precio, calidad, y consistencia. Hemos abierto un diálogo y para nosotros es importante" y concluye "a España le debe servir para poner mucha más carne en el asador en la apertura de mer-

cados a nuestras producciones frutícolas y hortícolas, que tienen demasiados países cerrados a la importación, no sólo por barreras arancelarias, y ahí hay que negociar y abrir oportunidades".



SAKATA

PASSION in Seed

EL MAYOR RENDIMIENTO

Ithaca



Tinos

en invierno

en verano

JOSÉ ANTONIO GARCÍA / Director de Ailimpo

“La comunicación transparente, honesta y objetiva es beneficiosa para todos”

Más allá del balance de la campaña de Fino recién finalizada y las expectativas sobre el Verna, José Antonio García, director de Ailimpo, hace un repaso a las relaciones comerciales entre los diferentes actores que conforman el mercado mundial del limón y marca una línea común que sirve de marco para ese complejo entramado: “Es una cuestión de hablar, de generar confianza y trabajar por y para los agricultores”. Porque el agricultor “de todos los orígenes” tiene que encontrar rentabilidad en su actividad y para eso es preciso que el “comercio funcione de manera ordenada”. ¿Una fórmula replicable para otros productos más allá del limón y el pomelo? Tal vez.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Murcia Fruits. ¿Cómo ha ido la campaña de Fino?

José Antonio García. La campaña de Fino ha sido una campaña totalmente diferente a la anterior, básicamente por cuestiones climatológicas. La producción se ha visto mermada, pero hay que tener en cuenta que la superficie ha aumentado ligeramente con los datos del avance de superficie que tenemos del Ministerio. Esto significa que los rendimientos por hectárea han sido muy bajos en comparación con el año anterior.

Es cierto que ese descenso global de la producción ha permitido un equilibrio entre la oferta y la demanda y, cuando se produce ese equilibrio, tenemos precio. El año pasado, en cambio, con esa situación de desequilibrio total y de sobreproducción, el resultado fue que no había precio. Desde ese punto de vista, es un dato positivo, pero no hay que olvidar el impacto negativo que han tenido los problemas crecientes de sanidad vegetal, de plagas y enfermedades, fundamentalmente del trips.

MF. ¿Cuál ha sido la incidencia real del trips en esta campaña de limón?

JAG. En el limón Fino ha habido un daño generalizado muy importante que ha provocado una caída de calidad de la fruta. Así, en una producción que ya era corta, ha habido un porcentaje muy alto y superior al promedio de fruta que ha ido a la industria por los daños que provoca el trips. Son daños de carácter cosmético, pero que hacen que esa fruta no sea viable para el mercado en fresco.

Por lo tanto, a la hora de establecer un balance en términos económicos, todavía tenemos que esperar a tener los datos de cierre finales a 31 de marzo de la campaña de Fino, pero bueno, los agricultores tienen que ver las cuentas, la contabilidad, la cuenta de explotación y ver cómo ha resultado finalmente.

MF. ¿Y qué se puede esperar del Verna?

JAG. Ha empezado prácticamente con casi cinco semanas de antelación, debido a la finalización temprana del Fino. Esperamos una producción de unas 300.000 toneladas frente a las 405.000 del año pasado. Ha habido una transición muy limpia entre la campaña del Fino y la del Verna, permite arrancar una nueva campaña dentro de la campaña sin que coexistan las dos variedades y eso creo que siempre es positivo para valorizar la campaña del Verna, que es un limón muy especial. Se trata de un limón que solamente se produce en España, a pesar de que ha habido muchos



José Antonio García confirma que “ha habido una transición muy limpia entre la campaña del Fino y la del Verna”. / ARCHIVO

“La temporada del Verna ha empezado con casi cinco semanas de antelación, debido a la finalización temprana del Fino. Esperamos una producción de unas 300.000 t frente a las 405.000 del año pasado”

“El comercio y la producción van de la mano, pero si el comercio funciona de manera ordenada, facilita mucho que el negocio del agricultor pueda ser sostenible económicamente”

intentos de cultivar esta variedad en Turquía, en Italia, en Argentina...

Pero por características de suelo, de clima..., no se ha adaptado a las condiciones de otros países y así tenemos es una variedad muy especial, autóctona y que es necesario que diferenciamos en el mercado. En Ailimpo le tenemos mucho cariño porque reivindicamos ese papel hegemónico de España como productor de una variedad única que estará en el mercado hasta el mes de junio, en función de cómo vayan el ritmo de recolección y de exportación.

MF. ¿Y después?

JAG. El siguiente reto que tenemos por delante es conseguir una transición limpia y ordenada entre el limón Verna de España y

el inicio de la campaña de verano del hemisferio sur, Sudáfrica y Argentina. La incidencia de Sudáfrica está muy por encima de la cuota de Argentina.

MF. ¿El Verna se ha visto afectado también por el trips o ha tenido menor incidencia que en el Fino?

JAG. En principio tenemos menos incidencia con los datos de monitoreo de los que disponemos, pero depende de las comarcas. Hay zonas donde sí que se aprecia daño por trips, pero hemos tenido un invierno bastante fresco y eso ha minimizado el efecto de la plaga en el Verna.

MF. Ha hablado también de la contraestación, de Argentina y, sobre todo, Sudáfrica, ¿de qué meses estaríamos hablando?

JAG. Bueno, la contraestación es siempre un concepto móvil en

el calendario, porque depende fundamentalmente de cuando acaba la campaña en España. Lo realmente relevante que España es la que tiene la voz cantante y es la que, digamos, pone el semáforo en verde para el inicio de la campaña del hemisferio sur. Recordemos que España tiene una cuota de mercado en Europa de prácticamente el 70% y, por lo tanto, esa posición de liderazgo nos permite marcar la pauta. El hemisferio sur empieza cuando acaba o está próxima a acabar la temporada del Verna. En ese sentido tenemos una comunicación muy fluida tanto con Argentina como con África del Sur.

Los jugadores de este negocio nos hemos dado cuenta de que esa información y esa comunicación transparente, honesta y objetiva es beneficiosa para todos. No tiene ningún sentido para un productor sudafricano o argentino producir fruta y enviarla al mercado para colisionar y competir con el limón español. Entendemos que lo único que se conseguiría es colapsar el mercado con más fruta de la que el mercado es capaz de consumir y, por lo tanto, los precios caen de manera automática. En este análisis nos damos cuenta de la importancia de la necesidad de la confianza entre los que conformamos el mercado.

MF. ¿Entonces cómo se espera que discorra la campaña de Verna este año?

JAG. El año pasado tuvimos una gran cosecha de limón Verna, prácticamente España estuvo en el mercado hasta prácticamente tercera semana de julio, de manera mayoritaria. Por lo tanto, la campaña de hemisferio sur fue muy corta, unas 8 semanas.

Este año será más larga, recordemos que España ha empezado con Verna 5 semanas antes, pero tenemos menos cosecha. Estamos, compartiendo esta información para planificar de forma adecuada las salidas de hemisferio sur. Creo que está es la forma de trabajar que el sector nos exige para, por supuesto, siempre priorizando el limón español, pero sin olvidar también que la importación en la época adecuada, en la ventana temporal adecuada es necesaria para hacer rentable todo el negocio comercial, mantener la estructura comercial y la capacidad de generar empleo en nuestros almacenes de confección y luego dar el servicio de la fruta reconfeccionada a los clientes europeos 12 meses al año.

MF. Me surgen dos preguntas a raíz de este análisis. Por una parte, si el modelo de equilibrio con otros países del limón podría ser replicable a otros cítricos, in-

cluso a otras frutas y, en cuanto al comercio internacional, ¿cómo se va a ver afectado ese equilibrio que existe en limón con los aranceles de Trump, qué otra producción puede entrar ahora mismo en competencia con el limón de España que ahora sí que hay un liderazgo del 70% en el mercado europeo, pero se va a encontrar limones de otras procedencias que ahora mismo estaban yendo a Estados Unidos?

JAG. En cuanto a la primera pregunta, por supuesto que el modelo es replicable, lo único preciso es tener la voluntad de diálogo y de trabajar con quienes son nuestros competidores, pero también nuestros cooperadores. Creo que es muy sencillo. Es una cuestión de hablar, de generar confianza y trabajar por y para los agricultores. En la medida en que seamos capaces de organizar y de coordinar el comercio, seremos capaces de garantizar la rentabilidad económica para el productor. El comercio y la producción van de la mano, pero si el comercio funciona de manera ordenada, facilita mucho que el negocio del agricultor pueda ser sostenible económicamente.

Y con agricultor me refiero al agricultor de todos los orígenes. De nada sirve adelantar la llegada de limón sudafricano a Europa en el mes de abril o mayo y colisionar con la campaña de limón Verna, lo único que vamos a conseguir es bajar el precio para la fruta en el comercio y bajar las liquidaciones a los agricultores, tanto de los españoles como de los sudafricanos. Al final esto es un juego donde o todos perdemos o todos ganamos y la decisión es muy sencilla. Si queremos ganar todos, nos ponemos a trabajar, a hablar y a trabajar juntos. Son dos modelos radicalmente diferentes: un modelo anacrónico y un modelo más responsable y más moderno.

En cuanto a la segunda pregunta, sobre la incidencia de los aranceles en el limón, estamos analizando la situación, que es compleja. Aunque en el limón las claves, por suerte, son bastante sencillas. En primer lugar, el impacto directo de los aranceles de Trump sobre el limón español es totalmente residual. Nosotros exportamos una cantidad muy pequeña de limón a Estados Unidos, no llega a ser el 0,4% del volumen total de exportación, con lo cual el impacto es despreciable. Y luego podemos pensar qué ocurre con los competidores. Si nos centramos en lo que tenemos más cerca que es la época de verano, para Sudáfrica, el volumen de limón que exporta a Estados Unidos ni siquiera llega a 4.000 toneladas. Un volumen muy pequeño, aunque en el nuevo escenario de Trump pasa de tener arancel cero a tener un arancel del 31%. No va a provocar que haya un desvío de fruta hacia Europa.

Argentina sí que nos preocupa un poco más. Hasta ahora pagaba un 2,2% de arancel en Estados Unidos. Ahora pasa a un 11%. El volumen aquí sí es importante porque exportó unas 105.000 toneladas a Estados Unidos. Pero, aunque podamos pensar en que existe el riesgo de que haya una parte de ese volumen que venga a Europa, eso no va a ocurrir por un tema fitosanitario: los limones que van a Estados Unidos se producen en fincas argentinas certificadas previamente por las autoridades fitosanitarias y esas fincas no son elegibles para poder exportar esa fruta a Europa

porque las condiciones fitosanitarias son diferentes.

Por lo tanto, para el limón el impacto directo, como he dicho, es despreciable y el impacto indirecto tampoco es relevante.

MF. ¿Y qué pasa con Turquía?

JAG. La exportación de Turquía a Estados Unidos es también muy baja. En definitiva, bastantes incertidumbres tenemos ya en el sector de limón (plagas, temas geopolíticos, competencia...), pero en este caso, por suerte, los aranceles de Trump no nos afectan.

MF. Volviendo pues a nuestro territorio, este año se ha producido un efecto de bajada de la producción debido a cuestiones climatológicas, pero no a descenso de la superficie, como bien apuntaba. ¿Aunque sea un poco pronto para estas predicciones, el año que viene puede ser una campaña más como la de 2024 o se va a aparecer más a la de 2025?

JAG. Tenemos que esperar al mes de junio. Tenemos que ver cómo acaba el cuaje de la fruta, aunque tenemos algunos indicadores ya encima de la mesa que son muy claros. Así, la superficie ha aumentado ligeramente. El año pasado estábamos con prácticamente 52.700 hectárea y este, según el avance del Ministerio, estaríamos rozando las 54.000, así que ha habido un ligero aumento de la superficie. Estamos, por tanto, lejos de ese escenario que parecería lógico de reducción de la superficie.

Una de las enseñanzas de la campaña 23-24 es que teníamos un problema de sobreproducción porque había un volumen de superficie muy elevado, con un ritmo de plantaciones muy alto en los últimos años. Pero los viveros hoy siguen vendiendo plantones de limonero. Y los limoneros del año pasado están y además son limoneros más adultos, más maduros, con lo cual su potencial de producción es más alto que hace un año. Y ha llovido.

Las condiciones climatológicas han sido hasta ahora excepcionales, es decir, la lluvia de las últimas dos tres semanas ha caído en un momento teóricamente perfecto. Ahora hay que ver cómo se desarrollan las siguientes fases del cuaje y en junio tendremos más elementos para hacer predicciones. Pero en el plano teórico se conjugan todos los elementos para que tengamos una producción muy alta la campaña que viene.

MF. ¿Qué vías están explorando desde Ailimpo para dar salida a esa producción sin que pase lo que ocurrió el año pasado con rentabilidades muy bajas para el agricultor?

JAG. El año pasado desde la interprofesional hicimos un gran esfuerzo de pedagogía y, sobre todo, de información porque entendemos que para solucionar un problema lo más importante es conocer las causas que lo provocan. Además, mantuvimos varias reuniones con las administraciones, con las comunidades autónomas, con el ministerio donde pusimos encima de la mesa algunas medidas.

Lamentablemente la administración no ha avanzado de forma significativa en la batería de medidas que propusimos. Y, en todo caso, recordemos que esas medidas no proporcionaban soluciones mágicas para una situación de sobreproducción. Porque en un escenario con desbalance entre oferta y demanda de un 5 a



El Verna es un limón que solamente se produce en España, "a pesar de que ha habido muchos intentos de cultivarla en Turquía, Italia o Argentina". / BOLLO NATURAL FRUIT

"Los nuevos mercados siempre son un recurso que se utiliza cuando hay que sacar la producción, pero al final tenemos que ser conscientes de qué somos y qué papel jugamos en el comercio mundial de limón y nuestra vocación es tener y defender una posición de dominio en el mercado europeo"



Los consumidores europeos consumen limón porque España produce limón. / RF

un 10% se pueden implementar ciertas actuaciones que permiten equilibrar, pero cuando el desequilibrio que se produce es enorme, como ocurrió el año pasado, y como puede, potencialmente, ocurrir en el futuro, no hay soluciones.

Por lo tanto, creo que la responsabilidad de la interprofesional en este tema empieza y acaba en ese análisis riguroso y objetivo de los datos para poder ofrecer a todos los productores y operadores del sector esa información para que cada uno de ellos a nivel individual tome las decisiones que considere que tiene que tomar.

MF. ¿No hay otra salida en el mercado internacional, no hay

hueco para el limón español en nuevos mercados?

JAG. No, la verdad, yo creo que los nuevos mercados siempre son un recurso que se utiliza cuando hay que sacar la producción, pero al final tenemos que ser conscientes de qué somos y qué papel jugamos en el comercio mundial de limón y nuestra vocación es tener y defender una posición de dominio en el mercado europeo (Unión Europea 27 más Reino Unido, Suiza y Noruega). La exportación a países terceros es muy complicada.

Aunque tenemos una presencia en más de 40 países fuera de Europa, es con cantidades muy pequeñas y con un potencial de crecimiento muy pequeño. Hay

barreras fitosanitarias, arancelarias... Recordemos, por ejemplo, que el limón Verna para ser exportado a Estados Unidos debe de cumplir con el tratamiento de frío. Y luego tenemos un problema logístico y de vida útil de la fruta.

Es decir, nuestro modelo de producción en campo nos permite tener fruta de alta calidad para los mercados cercanos a los que llegamos en 48-72 horas. No nos permite producir fruta que viaje bien durante 20, 25 o 30 días. Es una cuestión de estructura y de estrategia global del sector y, por lo tanto, abrir nuevos mercados no es fácil.

Recuerdo que hace 4 o 5 años Sudáfrica consiguió abrir el mercado de China para los limones y se generaron unas expectativas increíbles de la capacidad teórica de demanda del mercado de China para el limón sudafricano. La realidad es que después de 4 años han sido prácticamente incapaces de exportar un volumen mínimamente relevante.

Hay que ser conscientes de que quizás nuestra vocación tiene que ser mantener esa exportación a Europa que España ha atesorado (unas 700.000 toneladas) y ser capaces de sacar la máxima rentabilidad a ese volumen de exportación a Europa, que es más del 90% de nuestro mercado y sacar una buena rentabilidad. Insisto, que esa exportación nos permita proporcionar una buena retribución también al agricultor y a todos los eslabones de la cadena.

MF. Y mirando al año que viene con lo que sabemos ahora, ¿cuál cree que va a ser el gran reto de la campaña 25-26? ¿La sobreproducción? ¿Las plagas?

JAG. Creo que es un tema multifactorial. Además de la sobreproducción que ya hemos comentado, tenemos el problema de las plagas, que es el resultado de dos vectores: cada vez tenemos menos herramientas fitosanitarias para combatir estas enfermedades y los efectos del cambio climático que hacen que no ya plagas importadas de terceros países, sino plagas españolas prácticamente erradicadas hayan vuelto a resurgir y a provocar problemas.

Y tenemos más retos por delante. Muchas veces no se tiene en cuenta el reto de la disponibilidad y el coste de la mano de obra. Lo hablamos poco, pero está ahí y más en un escenario nacional donde la construcción empieza a tener una actividad más intensa (recordemos que somos un exportador de mano de obra).

Y no olvidemos el agua. Aunque ahora tenemos un escenario donde los embalses están llenos, no olvidemos que el desafío de la gestión del agua está ahí: subterránea, desalada, del trasvase, del río, residual... Manejar ese mix es complicado, tanto a nivel de cantidad como de calidad como de coste económico.

MF. O sea, que no que los problemas son variados y el escenario es complejo, ¿no?

JAG. Sí, pero al mismo tiempo es apasionante. Vuelvo a insistir: tenemos un 70% de cuota de mercado en Europa y los consumidores europeos consumen limón porque España produce limón. Si España no produjera limón de calidad, esos consumidores no dispondrían del producto. Que España tenga una cuota de mercado en Europa de 70% es más que un número: es un símbolo claro de la posición de liderazgo que tiene España y de la responsabilidad que tenemos en el sector.

ANTONIO IBARRA / Promotor de brásicas de Sakata Ibérica

“Uno de los parámetros clave en la selección de variedades es la calidad”

Como señala Antonio Ibarra, “en la Región de Murcia y provincias limítrofes encontramos la mayor extensión de brásicas de Europa”. Para estos cultivos esenciales para el agro murciano Sakata no deja de innovar, lanzando año tras años variedades “con mayor tolerancia a las enfermedades, con mayor adaptabilidad al clima y con unos estándares de calidad reconocibles por el comprador”.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Murcia Fruits. Este año la actualidad manda y no podemos evitar preguntarle por la incidencia de las lluvias, ¿en qué medida se van a ver afectadas las brásicas de la Región de Murcia por el agua caída en marzo?

Antonio Ibarra. La lluvia era muy necesaria, pero ha sido tanta la cantidad, y en un periodo tan prolongado, que al final ha provocado daños. Difícil de cuantificar porque dentro de la misma zona, según fincas, los daños han sido muy desiguales, y no sólo perjuicios directos, sino indirectos como la subida de la presión de enfermedades, retraso en plantaciones... Por lo tanto, nos encontramos en un escenario atípico con afecciones que veremos hasta recolecciones de junio.

MF. A pesar del agua de 2025, imaginamos que uno de los puntos de la investigación de Sakata es crear variedades resistentes a la sequía...

AI. Sí, desde hace muchos años vemos como el peso de los distintos factores abióticos va teniendo más peso. La limitación de disponibilidad de agua va a seguir estando presente, y de ahí la importancia de tener este factor en cuenta en nuestra mejora.

MF. ¿Es la Región de Murcia el principal campo de cultivo de las semillas de brásicas de Sakata?

AI. Así es, en la Región de Murcia y provincias limítrofes encontramos la mayor extensión de brásicas de Europa. Una zona privilegiada para los cultivos al aire libre.

MF. ¿Qué variedades están dando mejores resultados agronómicos?

AI. Por suerte son muchas las que podemos citar. Si hablamos de brócoli de invierno, este año se ha producido el lanzamiento de Ithaca y el resultado está siendo



Ibarra explica que la lluvia era necesaria, pero han sido tantas las precipitaciones que han creado destrozos. / ÓSCAR ORZANCO

“Tratamos de buscar variedades con mayor tolerancia a las enfermedades, con mayor adaptabilidad al clima tan cambiante que tenemos y con unos estándares de calidad que sean reconocibles por el comprador final”

muy satisfactorio. Además Ithaca viene a complementar nuestra variedad líder de invierno, Ulysses.

También estamos muy contentos con la acogida de nuestra variedad de primavera verano, Tinos, que este mayo entrará

en cosecha. También debemos citar nuestra gama de coliflores, donde son muchas las novedades introducidas en las dos últimas campañas, con Nairobi para verano, Denver en otoño, Berlín en entrada de invierno y Estocolmo en invierno.

MF. Comercialmente, ¿cuáles de las variedades desarrolladas por Sakata están teniendo mayor acogida en los lineales?

AI. Para nosotros, uno de los parámetros clave en la selección de variedades es la calidad. Por ejemplo, nuestros brócolis se caracterizan por ser pellas abovedadas, compactas, con grano fino y color oscuro. Este tipo de variedades tienen una gran acogida en los lineales.

MF. En tres campañas han introducido 16 nuevas variedades de brásicas, ¿van a seguir con ese ritmo de crecimiento innovador?

“Si hablamos de brócoli de invierno, este año se ha producido el lanzamiento de Ithaca y el resultado está siendo muy satisfactorio”

AI. Es difícil decir cuantas variedades vendrán porque eso dependerá de que cumplan con las exigencias futuras del mercado, pero lo que sí está claro es la apuesta de Sakata por estos cultivos y, por lo tanto, lo que podemos garantizar que va a seguir y que va a ir a más, es el ritmo de investigación y desarrollo, tratando de ofrecer las mejores variedades posibles.

MF. ¿Qué nos puede contar de las novedades en brócoli?

AI. En este 2025 vamos a introducir una nueva variedad en el mercado, BRO03186. Es una variedad muy flexible, presenta una gran adaptabilidad a las distintas opciones de recolección mecánica, por su alta uniformidad y posición elevada de la cabeza. Además, es una variedad que se comporta muy bien contra enfermedades como el mildiu.

MF. ¿Y en el resto de brásicas?

AI. Una gran novedad esta campaña es una nueva variedad de pak choi, PK00005, que destaca por su forma y color oscuro, ideal para formato flow-pack. Y en coliflor la siguiente introducción será la próxima campaña con Marseille, una variedad de 130 días con gran adaptabilidad a distintas zonas.

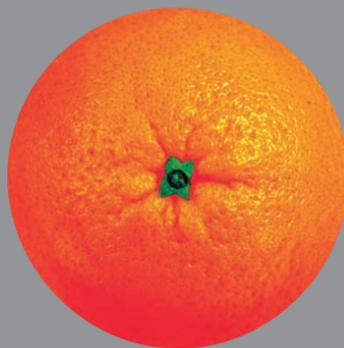
MF. ¿Qué destacaría de los desarrollos de este último año? ¿En qué cualidades están haciendo más hincapié?

AI. Depende un poco de cada uno de los distintos cultivos, pero en todos ellos tratamos de buscar variedades con mayor tolerancia a las enfermedades, con mayor adaptabilidad al clima tan cambiante que tenemos y con unos estándares de calidad que sean reconocibles por el comprador final.

MF. ¿Hacia dónde se van a dirigir las novedades de 2025?

AI. Como hemos citado anteriormente, las grandes novedades de brásicas son el nuevo brócoli BRO03186 y el nuevo pak choi PK00005, que como vimos en la última edición de enero de 2025 de los Brassicas Winter Days, y como hemos ratificado durante toda la campaña en las distintas fincas de demostración, creemos que van a tener una acogida muy buena. BRO03186 viene a responder a las nuevas necesidades de los productores.

HISPA 
group



30
Años
CONTIGO

EXPERIENCE  WORLDWIDE COMMITMENT  QUALITY

WWW.HISPAGROUP.COM

Las últimas lluvias propician una temporada de alcachofa “extraordinaria”

La Región de Murcia cuenta este año con una superficie de 5.000 hectáreas dedicadas a este cultivo y se estima una producción cercana a 81.000 toneladas

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Murcia ocupa un lugar destacado entre los principales productores mundiales de alcachofa y lidera la exportación española de esta hortaliza. Para esta campaña, la Región cuenta con unas 5.000 hectáreas de las que saldrán cerca de 81.000 toneladas.

Estos datos consolidan a esta comunidad autónoma como la mayor productora del país, y en este escenario la asociación Alcachofa de España celebró el pasado 7 de abril en la localidad de Torre Pacheco la sexta edición del ‘colmo de los colmos’ con el protocolario corte del segundo colmo de esta hortaliza.

Durante el evento, Antonio Galindo, presidente de Alcacho-

fa de España, aseguró que “las lluvias de las últimas semanas en la Región de Murcia han favorecido enormemente a nuestros cultivos y podemos afirmar con orgullo que las alcachofas de esta temporada son de una calidad extraordinaria”.

Al acto asistieron el director general de Producción Agrícola, Ganadera y Pesquera del Gobierno de la Región de Murcia, Juan Pedro Vera Martínez, el alcalde de Torre Pacheco, Pedro Ángel Roca, socios de Alcachofa de España y el padrino de honor de este año, el atleta paralímpico murciano Kike Siscar, entre otros.

Antonio Galindo resaltó que “Alcachofa de España está celebrando este año su décimo



Participantes en la sexta edición del ‘colmo de los colmos’ celebrada este año en Torre Pacheco. / ALCACHOFA DE ESPAÑA

aniversario y qué mejor manera de hacerlo que anunciando aquí nuestra participación en un nuevo programa europeo junto a la Fresa de Francia y Más Brócoli con el que confiamos abrir nuevos mercados y afianzar el prestigio de un producto saludable y versátil en la cocina como son las alcachofas”.

Por su parte, Juan Pedro Vera Martínez felicitó a Alcachofa de España por “la labor de difusión y promoción de un producto tan nuestro como son las alcachofas”. En este sentido, recordó que “el 30% del producto interior bruto de la Región de Murcia se genera gracias al sector agroalimentario y agrario”, lo que demuestra el peso que tiene en la economía regional.

Siguiendo esta línea, el alcalde de Torre Pacheco dio las gracias a la asociación por elegir este año a su municipio para organizar el

‘colmo de los colmos’ y añadió que están “en una de las grandes zonas productoras de alcachofa de la Región de Murcia”.

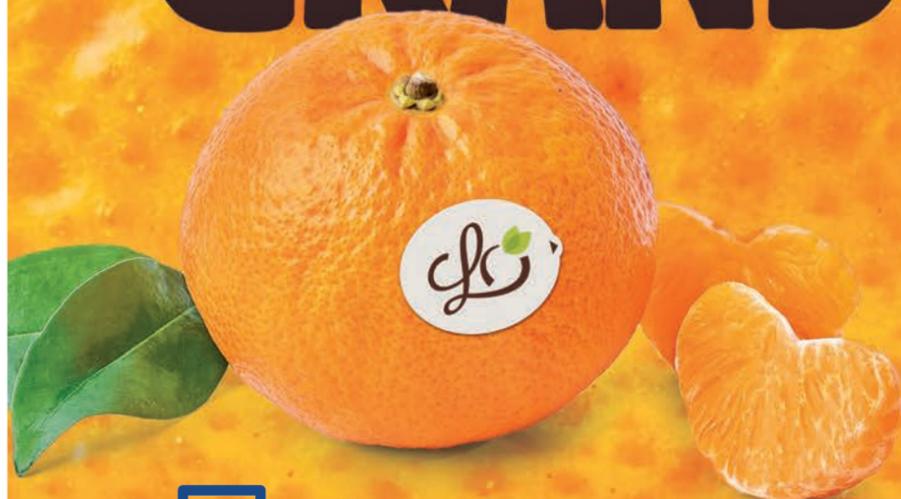
Alcachofa de España aprovechó para rendir homenaje a Julián Pedreño, del Restaurante Athabasca, por su empeño en la promoción de la alcachofa. Prueba de ello fue la celebración en su establecimiento, hasta el pasado mes de marzo, de las décimo cuartas Jornadas de la Alcachofa del Campo de Cartagena. “Nos das un ejemplo de cómo la gastronomía puede ser una gran embajadora de nuestros productos. Iniciativas como la tuya han inspirado a muchos otros hosteleros y asociaciones a seguir tu ejemplo y por eso nuestro más sincero agradecimiento”, remarcó Antonio Galindo.

El presidente de Alcachofa de España subrayó que la aso-

ciación “vive posiblemente uno de los mejores momentos desde su nacimiento hace ya diez años. Recientemente se han incorporado como socios Ramiro Arnedo Semillas y Agrobialia y ya somos un total de 29 empresas, cooperativas, asociaciones y entidades bancarias las que formamos parte de esta gran familia representando a todo el tejido productivo de alcachofas ya sea en fresco, en conserva o congelado”.

Antonio Galindo despidió esta sexta edición del ‘colmo de los colmos’ agradeciendo el respaldo del Gobierno de la Región de Murcia, el apoyo de Caja Rural Regional y Grupo Cajamar, patrocinadores del acto, y el trabajo y esfuerzo de todos los asociados “cuya labor y cariño por la alcachofa han sido claves en nuestra trayectoria y seguirán siendo fundamentales en el futuro”.

LEANRI, QUÉ GRANDE ERES



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

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





El difícil inicio de campaña no frena las expectativas positivas para el pimiento

Si bien las lluvias de marzo provocaron un retraso en la recolección y la caída de las flores, con un clima favorable es muy probable que se recupere la producción

■ JULIA LUZ. REDACCIÓN.

La Región de Murcia es la segunda zona productora de pimiento en España, sólo por detrás de Almería, con una producción anual de 200.000 toneladas que se cultivan en una superficie de 1.745 hectáreas. De esa cantidad, más de la mitad cruza nuestras fronteras: en 2024 se exportaron 135.968 toneladas, lo que representa el 16,91% del total nacional y sitúa al pimiento como la tercera hortaliza más exportada de España. Así lo indican datos de la Asociación de Productores-Exportadores de Frutas y Hortalizas de la Región de Murcia (Proexport), que destacan también el gran reconocimiento que este producto tiene en los destinos a los que llega. “De hecho, si hay algo que valoran mercados tan exigentes como el británico o el alemán es la calidad, y podemos presumir de que nuestros pimientos tienen un sabor, un color y una textura de calidad suprema”, afirma Eva Pérez, presidenta de la sectorial de pimiento de Proexport.

La campaña pasada fue muy positiva, con resultados excelentes tanto en calidad como en cifras de producción y ventas, explica Pérez. “Las condiciones meteorológicas fueron muy favorables, sin excesivo calor, lo que permitió una floración óptima y una producción de kilos por hectárea muy satisfactoria con una gran calidad”.

Este año, el inicio de campaña ha sido más complicado. Esta vez, el clima no ha acompañado. “Los agricultores plantamos desde finales de noviembre para empezar a recolectar en el mes de marzo, a partir de la semana de San José, pero hemos empezado tarde, porque las lluvias persistentes unidas a la falta de luz han provocado no sólo un retraso en el inicio de la recolección, sino también una caída de flores en las plantas, sobre todo en lo que llamamos la cuarta cruz”, explica Pérez. No obstante, la presidenta de la sectorial se muestra optimista y señala que los comienzos, casi siempre, son complicados, pero no determinan necesariamente el resultado final de la campaña. “La calidad es buena y las plantas están en buen estado. Si el clima es favorable en las próximas semanas, es muy probable que recuperemos la producción y que el descenso en la oferta debido a la caída de flores no se note. Si esa cruz se mezcla con la siguiente, es muy posible que no se vea un descenso significativo en los kilos”, asegura.

■ THRIPS PARVISPINUS

El clima no es el único factor externo al que deben hacer frente los productores de pimiento en Murcia. Aunque las previsiones indican que la campaña será si-



El pimiento tipo California es uno de los favoritos por los productores de la Región, en sus versiones rojo, amarillo y verde. / ARCHIVO

milar a la anterior, la calidad de la cosecha podría verse afectada por la presencia de una nueva plaga: el *Thrips parvispinus*, también conocido como el trips del tabaco. Este insecto asiático llegó a la costa mediterránea hace unos años y ya se ha extendido por Granada, Málaga y Murcia. El *Thrips parvispinus* resulta muy problemático en cultivos de invernadero, donde las condiciones de temperatura y humedad permiten su rápida proliferación y puede causar graves daños a las plantas, llegando incluso a interrumpir su ciclo vegetativo y a generar deformaciones en los frutos.

La aparición de esta plaga resalta una de las principales demandas de los productores de pimiento y del sector agrícola en general: las restricciones en materia de fitosanitarios, con la consecuente pérdida de competitividad con respecto a otros países con legislaciones menos estrictas”, explica Pérez en un medio regional. En relación con el *Thrips parvispinus*, la presidenta de la sectorial no duda en señalar que “no podemos combatirlo eficazmente debido a las limitaciones impuestas desde Europa. Estas políticas son tan restrictivas, que nos prohíben emplear sustancias de control de plagas y nos llevan a perder competitividad; pero al mismo tiempo nos permiten que en los países europeos se comercialice pimiento llegado de otros países en los que no hay un control fitosanitario tan estricto. Es incongruente”, denuncia.

Este es, actualmente, el principal —que no único— desafío que se enfrentan los productores de pimiento, y que, de hecho, ya se está reflejando en mercados como el alemán. Tal y como lo

“La calidad es buena y las plantas están en buen estado. Si el clima es favorable en las próximas semanas, es muy probable que recuperemos la producción y que el descenso en la oferta debido a la caída de flores no se note”

El *Thrips parvispinus* resulta muy problemático en cultivos de invernadero, donde las condiciones de temperatura y humedad permiten su rápida proliferación y puede causar graves daños a las plantas, llegando incluso a interrumpir su ciclo vegetativo y a generar deformaciones en los frutos

En el sector del pimiento, una decidida apuesta por la innovación, la tecnología y el I+D+i, ha permitido transformar profundamente todo el proceso productivo y situar al sector como un referente en eficiencia, sostenibilidad y calidad

recoge Proexport, según el último informe de la agencia alemana AMI, la oferta española de pimientos se ha visto restringida durante esta campaña debido a “la incidencia de los problemas fitosanitarios”. Parte de la cosecha no es apta para la exportación, ya que los productos carecen de la estabilidad necesaria, y a esto se suman las condiciones más frías del sur de España, que están ralentizando el cambio de color de los frutos.

■ DESINFECCIÓN DEL SUELO

La desinfección de los suelos es otro de los mayores retos para los productores de pimiento, especialmente después de la prohibición de ciertos fitosanitarios que

Esto supone recortar casi un mes del calendario habitual de producción. “Reducimos la producción en número de kilos, porque la planta sigue siendo capaz de producir, pero se tiene que arrancar porque no da tiempo a desinfectar para el año siguiente”, afirma la presidenta de la sectorial de pimiento de Proexport.

La falta de mano de obra, la normativa en cuanto a salarios, seguridad laboral e igualdad, junto con una carga creciente de tasas e impuestos, se suman a un cúmulo de obstáculos que son más factores que se suman a la larga lista de frentes abiertos que tienen los agricultores y que, gota a gota, colman su paciencia, su competitividad y su rentabilidad.

La escasez de mano de obra, una normativa cada vez más estricta en cuanto a salarios, seguridad laboral e igualdad, junto con el incremento de tasas e impuestos, se suman a la larga carrera de obstáculos que no deja de crecer para el sector agrícola. Una carga que, gota a gota, va colmando la paciencia de los productores, reduciendo su competitividad y poniendo en riesgo la rentabilidad de sus explotaciones.

■ PIONEROS EN INNOVACIÓN

Si algo caracteriza al sector agrícola murciano es su capacidad de adaptación y de encontrar soluciones ante los constantes desafíos. En el caso del pimiento, esta resiliencia se ha traducido en una decidida apuesta por la innovación, la tecnología y el I+D+i, lo que ha permitido transformar profundamente todo el proceso productivo y situar al sector como un referente en eficiencia, sostenibilidad y calidad.

Entre las principales innovaciones destacan los invernaderos multitúnel con ventilación automática y pantallas térmicas. Estas estructuras, más altas que las convencionales, permiten una mejor circulación del aire y un control preciso de la temperatura y la humedad, reduciendo el estrés en las plantas y favoreciendo una producción más uniforme. Las pantallas térmicas, además, protegen los cultivos de la radiación solar directa y ayudan a mantener condiciones estables durante todo el día.

El cultivo hidropónico ha sido otro gran avance. Al prescindir del suelo y cultivar en soluciones nutritivas, se logra un uso mucho más eficiente del agua y los fertilizantes, algo especialmente valioso en una región como Murcia.

La lucha integrada contra plagas es ya una práctica generalizada en el 100% de los cultivos de invernadero. Mediante el uso de insectos beneficiosos, control biológico y manejo agronómico, se reduce notablemente el uso de pesticidas químicos.

Otra innovación destacada son los equipos de oxigenación del agua de riego, que mejoran la calidad del agua al aumentar el oxígeno disuelto. Esto potencia el desarrollo radicular de las plantas, mejora la absorción de nutrientes y contribuye a un crecimiento más vigoroso.

Por último, las trampas de luz ultravioleta instaladas en los invernaderos, que permiten controlar plagas como la mosca blanca o el trips de forma preventiva y sin necesidad de productos químicos.

Proexport pone a prueba un nuevo sistema de transporte para reducir el desperdicio

La asociación forma parte del proyecto europeo SISTERS con el objetivo de reducir las pérdidas y el desperdicio de alimentos

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La lucha contra las pérdidas y el desperdicio de alimentos se ha convertido en uno de los pilares de la política de la Unión Europea. Esta inquietud cala de lleno con el objetivo de buenas prácticas agrícolas que ejercen los agricultores y las empresas productoras de Proexport, siendo uno de los motivos que le llevaron a sumarse a SISTERS, un proyecto europeo cuyo objetivo es reducir las pérdidas y el desperdicio de alimentos (Food Loss and Waste en inglés -FLW-) a lo largo de toda la cadena de suministro, ofreciendo soluciones innovadoras para cada una de las fases.

“Según el proyecto de Ley para la Prevención del Desperdicio Alimentario (Congreso Diputados, diciembre 24), poco más del 70% de los alimentos producidos son realmente consumidos. Además, aumentando el aprovechamiento, podríamos reducir las emisiones de CO₂ que significan producir el alimento, su transporte, almacenamiento, distribuirlo, comprarlo, etc. Aunque hay que señalar que el mayor porcentaje de las pérdidas se produce en las fases de consu-

mo (hogares y restauración), con un 55% del total”, como explica Abelardo Hernández, responsable del proyecto en Proexport y director técnico de la asociación.

En el caso concreto del transporte, la propuesta de SISTERS se llama BulkBox, un contenedor semi-hermético que permite regular el intercambio de aire con el exterior y que incluye sondas capaces de determinar la temperatura, la humedad, el CO₂ y el O₂ en el interior del contenedor, enviando la información a ‘la nube’, desde donde es posible acceder a los datos sobre las condiciones en las que se encuentran los alimentos en tiempo real.

Según Hernández, “el BulkBox crea de forma pasiva, una atmósfera modificada, con ligero aumento del CO₂ y, sobre todo, una mayor humedad relativa. Esta variación, en productos de hoja como la espinaca, ayuda a reducir la deshidratación, aunque en otros productos, como las fresas, puede favorecer el desarrollo de hongos. Hemos obtenido resultados positivos en transportes de larga duración. Para los transportes normales, 2-4 días, puede que los beneficios

no compensen el coste adicional del sistema”, explica Hernández.

Otra de las innovaciones que propone SISTERS son las denominadas StoreBox, unas cajas diseñadas para usar en los puntos de venta y en la distribución minorista y que al igual que los BulkBox, incorporan sondas para medir T, HR, CO₂ y O₂ y que también son capaces de informar en tiempo real de las condiciones en el interior del StoreBox, permitiendo así prever la evolución de la calidad y actuar en caso de necesidad.

“El rol de Proexport en el proyecto es el de aportar la visión del productor agrícola, intentando acercar la realidad del sector a las soluciones propuestas, y probar las innovaciones en condiciones reales de trabajo. Aunque es la asociación la que nominalmente participa en el proyecto, los ensayos los realizamos en los miembros productores de la misma”, apunta el responsable del proyecto.

Así, las pruebas con los BulkBox se realizaron en Verdimed y Agrar Systems; las de StoreBox en Looije, y los envíos de restos de cultivos para obtener biomo-



Proexport se marca como reto la óptima conservación hortofrutícola. / PROEXPORT

léculas los hicieron desde Soltir y Campo de Lorca, todas ellas empresas asociadas a Proexport y con sede en la Región de Murcia. Como expone Abelardo Hernández, “esas biomoléculas se utilizarán para fabricar nuevos materiales de envasado, compostable y que preserve la calidad de los alimentos”.

■ PRODUCTO FRESCO

Las frutas y hortalizas son productos muy perecederos, con una vida útil muy corta, que presentan un difícil reto para su conservación, frescas y en condiciones óptimas de consumo. Además, por la enorme variabilidad de productos y tipos que hay, requieren que las condiciones de conservación sean casi ‘personalizadas’, lo que unido a la necesidad de mantener la cadena de frío hace que la logística sea especialmente compleja.

“La principal herramienta que tenemos en la conservación de las frutas y hortalizas es el frío. Hemos hecho un gran esfuerzo en extender la cadena de frío a todas las fases de la producción, evitando su ruptura, desde el uso generalizado de ‘vacuum cooling’ hasta instalaciones frigoríficas de última generación,

con pre-enfriado con aire forzado y control de humedad. Los sistemas están adaptados a cada producto, a las condiciones de conservación óptimas de cada hortaliza, pero es cierto que esta especialización es una dificultad añadida”, indica el director técnico de Proexport.

No en vano, las pérdidas y el desperdicio alimentario son un problema multifactorial y multi-actor, que abarca todo el sistema alimentario actual. Las organizaciones de productores de frutas y hortalizas llevan años trabajando en mejorar los aprovechamientos de sus cultivos, buscando salidas complementarias al consumo en fresco, como son el congelado o la conserva, optimizando los sistemas de manipulado y envasado, o mejorando la cadena de frío, y ahora dispondrán de las innovaciones que propone SISTERS, como son los BulkBox, para reducir las pérdidas de alimentos a lo largo de los distintos eslabones de la cadena de suministro que abarcan. Pero la complejidad del problema precisa de la intervención de todos (ya que si la distribución tiene una pérdida promedio del 5%, los hogares tienen el 40%) para que los avances sean apreciables.

¡Cuidamos a los nuestros!

¡SIEMPRE ALERTA,

PROTEGIENDO LO LEGÍTIMO!

CLUB DE VARIEDADES VEGETALES PROTEGIDAS



clubvvp.com



Nadorcott

GINÉS GARCÍA / CEO de Hispagroup

“La imprevisibilidad genera inestabilidad que no beneficia al comercio internacional”

En un contexto global marcado por la incertidumbre arancelaria y la volatilidad geopolítica, Ginés García, CEO de Hispagroup, analiza para Murcia Fruits cómo afectan estas tensiones al comercio agroalimentario y al sector murciano. Con prudencia, pero sin perder el enfoque estratégico, destaca la solidez de los mercados consolidados y la necesidad de mantenerse alerta ante nuevas oportunidades. Además, ofrece una visión realista sobre las campañas de patata y fruta de hueso, marcadas por la meteorología, especialmente las lluvias de marzo.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.
Murcia Fruits. Tras la imposición de los aranceles de Trump a productos agrícolas importados de la Unión Europea, ¿cómo prevé que estas medidas afecten al sector hortofrutícola español en general?

Ginés García. En términos generales, la cuota de mercado que tiene España en el mercado estadounidense de productos hortofrutícolas frescos es muy baja. El único producto que podría verse afectado, y que trabajamos de forma puntual, es el ajo. Para el resto de productos es complicado acceder, como ocurre con los cítricos, debido a las restricciones fitosanitarias —por ejemplo, la mosca blanca—. Además, la exportación directa a EEUU es mínima, aunque sí llega producto español al mercado americano, pero a través de Canadá.

En este sentido, todo dependerá también de cómo evolucione la situación arancelaria entre Canadá y Estados Unidos. Inicialmente se habló de un arancel muy alto, luego Trump lo suspendió y, si no me equivoco, ahora mismo está en suspenso. Esto provocó que, hace unas semanas, varias empresas canadienses, ante la posibilidad de que se activaran los aranceles, hicieran grandes compras tanto en el mercado estadounidense como en el español. Tras la entrada en vigor del arancel, esas importaciones se han frenado a la espera de ver si la operación sigue siendo rentable.

En cualquier caso, la incidencia sobre las exportaciones directas será limitada. Como decía, el único producto que trabajamos con presencia en ese mercado es el ajo. Y, en ese caso, sí puede tener un impacto importante, ya que el ajo español cuenta con una presencia relevante en Estados Unidos. Aun así, el mayor proveedor de ajo para EEUU sigue siendo China, que ahora lo tendrá más difícil que Europa, ya que el arancel aplicado a los productos chinos supera el 124% (dato del 10 de abril), mientras que para la UE rondaría el 20%.

En ese contexto, Argentina podría salir beneficiada, ya que también es competidora en el suministro de ajo y el arancel que se le aplicaría sería del 10%.

MF. ¿Qué impacto pueden tener estos aranceles sobre el sector agroalimentario murciano, tanto de forma directa como indirecta?

GG. En el caso de Murcia, aunque el ajo que se comerciali-



Ginés García afirma que los aranceles de Trump han generado un panorama de gran desconcierto entre los operadores. / RF

“En nuestro caso, el volumen de exportación al mercado americano no supera los tres contenedores anuales, lo cual no tiene una incidencia significativa en nuestras operaciones”

“Lo que realmente me preocupa es la influencia que pueda tener todo el tema de aranceles en el mercado canadiense, donde sí tenemos una presencia más destacada”

za aquí suele ser de origen castellano-manchego, de zonas como Las Pedroñeras, o de Córdoba, sí hay varias empresas murcianas que se dedican a su manipulación y comercialización. A ellas, estas medidas sí podrían afectarles, aunque no sean productoras directas.

En cuanto a los efectos indirectos, también pueden sentirse en otros sectores. Por ejemplo, el mercado americano es relevante para los productos pro-

cesados —zumos, mermeladas, etc.— y ahí sí puede haber un impacto en los precios. Esto podría trasladarse al sector industrial de la naranja, la mandarina o incluso algunas frutas de hueso, no tanto en la exportación de producto fresco, sino en el destinado a transformación.

MF. ¿Le preocupa esta situación?

GG. Más que preocupación, diría que hay que estar muy atentos. Este tipo de medidas

pueden generar oportunidades de negocio en otros mercados, pero también conllevan mucha incertidumbre. Trump suele utilizar este tipo de anuncios como estrategia de negociación: lanza una medida contundente —como un arancel elevado— y, al poco tiempo, puede modificarla, subirla o bajarla según le convenga. Esa imprevisibilidad genera una inestabilidad global que, evidentemente, no beneficia al comercio internacional.

En estas circunstancias, cualquier importador o exportador, ante la duda, tiende a paralizar los envíos hasta que la situación se aclare. Además, hay que tener en cuenta otros factores, como el tipo de cambio. En los últimos días, el dólar ha caído con fuerza, lo que encarece el euro y, por tanto, resta competitividad a nuestras exportaciones.

Todo esto dibuja un panorama de gran desconcierto para los operadores internacionales, tanto para quienes importan como para quienes exportan.

“Hay que estar al pie del cañón y seguir trabajando en la búsqueda de oportunidades”

Esperemos que se clarifique poco a poco, pero hoy por hoy la incertidumbre es total.

MF. Algunas voces advierten del posible efecto rebote de los aranceles, como en el caso del aguacate mexicano. Al verse limitado su acceso a Estados Unidos, ¿cree que México podría redirigir su oferta al mercado europeo?

GG. El caso del aguacate mexicano es bastante particular. México produce variedades específicas adaptadas al gusto del consumidor estadounidense —frutos más grandes, de textura más blanda—, que no son las mismas que importamos habitualmente en Europa desde países como Perú. Es decir, aunque pudiera parecer una solución rápida, esos aguacates no se ajustan a las preferencias ni a la logística del mercado europeo.

¿Podría México reorientar su producción hacia Europa? Técnicamente, sí, pero no es algo inmediato. Requeriría un cambio varietal, una adaptación agronómica y, sobre todo, un conocimiento del mercado que ahora mismo no tienen. Son procesos complejos que llevan tiempo.

MF. Y en el caso de Hispagroup, ¿cuál está siendo su hoja de ruta?

GG. En nuestro caso, el volumen de exportación al mercado americano no supera los tres contenedores anuales, lo cual no tiene una incidencia significativa en nuestras operaciones. Sin embargo, lo que realmente me preocupa es la influencia que pueda tener el mercado canadiense, donde sí tenemos una presencia más destacada, así como de otros mercados cercanos en esa zona. Aún es demasiado pronto para poder ofrecer un panorama claro al respecto, pero sin duda es algo que estamos siguiendo de cerca.

MF. Considerando la creciente complejidad del comercio internacional, ¿Hispagroup está explorando nuevos mercados?

GG. En este momento, nuestra prioridad es consolidar y reforzar nuestra posición en los mercados en los que ya estamos presentes. En cuanto a la recuperación de posiciones, no considero que el mercado chino sea una opción viable por el contexto actual entre Estados Unidos y China, lo que limita su potencial. Recientemente, dentro del marco del ‘Plan de Promoción Exterior de la Región de Murcia’, participamos en una misión comercial a Malasia y Vietnam, con el objetivo de explorar las oportunidades para la fruta de hueso y la uva murciana. Sin embargo, estos mercados presentan retos significativos debido a su lejanía y complejidad, por lo que no ofrecen, en principio, grandes perspectivas de negocio. Por lo tanto, nuestra estrategia sigue enfocada en fortalecer nuestra presencia en mercados clave como los países del este y norte de Europa y el norte de África, a la espera de nuevas oportunidades comerciales que, sin duda, surgirán.

MF. ¿Cuáles cree que podrían ser las nuevas áreas de oportunidad para Hispagroup en el futuro cercano?

GG. El Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) podría representar una oportunidad interesante, aunque es un mercado de contraestación. La magnitud del conjunto es comparable a la del mercado estadounidense, con Brasil superando los 200 millones de habitantes y Argentina con más de 45 millones. En cuanto al continente africano, en la zona subsahariana están surgiendo pequeñas oportunidades, aunque todavía no se perciben como grandes perspectivas de negocio. Por otro lado, el mundo árabe sigue estando condicionado por la incertidumbre en la región del canal de Suez, lo que limita el tránsito hacia Medio y Lejano Oriente. India tampoco ha experimentado un despegue significativo en cuanto a oportunidades.

En resumen, aunque el panorama no parece demasiado optimista en el corto plazo, siempre es crucial mantenerse alerta y seguir trabajando en la búsqueda de oportunidades, porque, como siempre, hay que estar "al pie del cañón".

MF. Hablemos ahora de las campañas de primavera-verano clave en la Región de Murcia, empezando por la patata del Campo de Cartagena. ¿Cómo se presenta la temporada 2025?

GG. Las expectativas para la campaña en el Campo de Cartagena eran bastante positivas antes de las lluvias, pero la realidad en el campo muestra una cosecha menor de lo inicialmente previsto. Cuando la patata recibe un exceso de agua, la raíz no tiene la fuerza necesaria para desarrollar calibres grandes, por lo que en esta primera parte de la campaña se están produciendo calibres más pequeños. Sin embargo, esto representa una ventaja para Hispagroup, ya que los mercados en los que operamos, como Polonia, Eslovenia y Croacia, demandan patatas de calibres pequeños. Es en este tipo de mercados donde tenemos una presencia más consolidada, por lo que estamos bien posicionados para aprovechar esta situación.

MF. Con la temporada de fruta de hueso temprana en sus inicios, ¿qué expectativas hay para esta campaña en términos de producción y exportación?

GG. Las condiciones climáticas hasta ahora han sido excelentes. Hemos tenido las horas de frío necesarias cuando debía, y la floración ha sido bastante buena. Las lluvias de marzo han sido muy beneficiosas, ya que, aunque contamos con sistemas de riego por goteo, no hay nada como la lluvia natural. A medida que entramos en abril, ya empieza a hacer calor, lo que mejora aún más la situación. En resumen, el clima ha sido muy favorable y todo apunta a una buena cosecha, no sólo en Murcia, sino también en otras zonas productoras como Extremadura, Valencia y Lleida.

En cuanto a la competencia, países como Grecia y Turquía han visto mermada su oferta debido a las heladas, lo que abre un panorama bastante positivo para nosotros. Sin embargo, hay que seguir vigilando las condiciones meteorológicas en las próximas semanas para evitar sorpresas, como episodios



Gines García explica que en fruta de hueso el clima ha sido muy favorable y todo apunta a una buena campaña. / RAQUEL FUERTES

"En el negocio hortofrutícola, la calidad y la seguridad alimentaria son valores que, cada vez más, juegan un papel clave"

"Si las temperaturas son cálidas, esto impulsará el consumo y la demanda. Así que, aunque los precios puedan verse afectados por otros factores, la climatología tendrá un papel determinante en cómo evolucionan las ventas"

de granizo o hielo, que puedan alterar estas previsiones tan optimistas.

En cuanto al melón, estamos experimentando un incremento de la demanda en los mercados del este, pero las lluvias de marzo han retrasado la siembra. Esto nos lleva a prever que en junio habrá escasez de melón, y no será hasta julio y agosto cuando la situación se normalice en los cultivos murcianos.

MF. La calidad y la seguridad alimentaria son pilares fundamentales para Hispagroup.

"En un mercado tan competitivo, la confianza en la calidad del producto es fundamental"

Pero, ¿son pilares que realmente fidelizan clientela?

GG. En el negocio hortofrutícola, la calidad y la seguridad alimentaria son valores que, cada vez más, juegan un papel clave. Un ejemplo claro de esto es la caída en la importación de naranjas procedentes de países terceros, como Egipto y Turquía, en comparación con campañas anteriores.

Estoy convencido de que esta disminución se debe, en gran parte, a la falta de garantías en seguridad alimentaria. Las grandes cadenas de distribución están apostando cada vez más por la producción europea precisamente por las garantías que ofrecemos en cuanto a seguridad alimentaria. Esto, sin duda, contribuye a fidelizar a los clientes, ya que, en un mercado tan competitivo, la confianza en la calidad del producto es fundamental.

MF. Por último, ¿será una campaña de precios más altos? Y estos precios más altos, ¿pueden condicionar el consumo?

GG. Es cierto que cuando los precios de las frutas suben, el consumidor tiende a optar por productos sustitutivos, como los lácteos o los yogures. Sin embargo, mi percepción es que, dadas las condiciones actuales, los precios probablemente se mantendrán estables. No creo que haya subidas significativas.

La clave, en mi opinión, está en el buen tiempo. Si las temperaturas son cálidas, esto impulsará el consumo y la demanda. Así que, aunque los precios puedan verse afectados por otros factores, la climatología tendrá un papel determinante en cómo evolucionan las ventas.

INFIA®



www.infia.es

Infia Ibérica CENTRAL
Polígono S.P.I. 2, Parcela 5
Tel. 961 465 227
infia@infia.es
46530 PUZOL - Valencia

Infia Ibérica HUELVA
Pol. Ind. San Jorge, Parcelas 113-119
Tel. 959 350 030
infia@infia.es
21810 PALOS DE LA FRONTERA - Huelva

Infia Ibérica ALMERÍA
Pol. La Redonda - Calle Bremen nº 4
Tel. 950 581 330
infia@infia.es
04700 EL EJIDO - Almería

JESÚS LÓPEZ BAQUERO / Director territorial de Agroseguro para la Región de Murcia

“El seguro de cítricos alcanzó los 217 millones de euros de capital asegurado en la pasada campaña”

Jesús López Baquero asegura que esta “es una cifra muy relevante para el sector” en esta entrevista para *Murcia Fruits* en la que el director territorial de Agroseguro en la Región de Murcia trata la actualidad y el futuro de los seguros agrarios en una comunidad en la que “el sector primario es muy diverso con muchas producciones diferentes”.

AGROSEGURO.

Pregunta. Agroseguro cerró 2024 destacando que las indemnizaciones a nivel nacional han superado de nuevo los 700 millones de euros, una cifra que han considerado elevada. En el caso de la Región de Murcia, ¿cuáles son las cifras finales?

Respuesta. El total de indemnizaciones abonadas por Agroseguro a los agricultores y ganaderos asegurados en la Región de Murcia se han elevado hasta los 73,2 millones. Es una cifra elevada, un año más, ya que en 2024 la sequía ha seguido afectando de forma importante al sureste español.

P. ¿Cuáles han sido las producciones con mayores daños?

R. Destacan las indemnizaciones abonadas a los productores de frutales, con 37 millones de euros abonados, principalmente a causa de las tormentas de pedrisco, que también elevaron los daños en cítricos por encima de los 16 millones en el año 2024. Una cifra a la que, si añadimos las producciones tardías, es decir, las que se recogen, evalúan daños y se pagan en los primeros meses de 2025, crece por encima de los 20 millones.

Además, también destacan los siniestros registrados en explotaciones de uva de mesa, con más de 7 millones, principalmente a causa de la lluvia, así como los siniestros en producciones hortícolas, con casi 5 millones abonados. El resto de las indemnizaciones, hasta completar el total, corresponde a productores asegurados en otras líneas de seguros agrarios, como los herbáceos extensivos, la uva de vino, los frutos secos o el olivar, afectados por la sequía y el pedrisco. En la Región de Murcia, el sector primario es muy diverso con muchas producciones diferentes, capitales altos asegurados y riesgos muy dispares, tanto sequía como lluvia, helada... por eso son muchas las líneas de seguro que alcanzan cifras destacadas.

P. ¿Y en el caso de las producciones ganaderas?

R. Los ganaderos murcianos asegurados han registrado siniestros por valor de 1,6 millones. Es una cifra que se mantiene estable año a año, con pequeños incrementos o descensos, porque los siniestros pecuarios se producen de manera regular.

P. Las cifras son importantes, pero nada que ver con el año 2023.

R. Sin duda, porque ese año marcó una cifra que esperamos tardar mucho tiempo en rebasar, tanto por la estabilidad del Sistema Español de Seguros Agrarios Combinados como por los agricultores y ganaderos. El año de la sequía vino, paradójicamente, acompañado de fuertes tormen-



Jesús López recuerda que es fundamental contar con un seguro agrario ya que “las tormentas de fuerte granizo regresan cada primavera y verano”. / AGROSEGURO

tas, con mucho pedrisco. Y la combinación resultó fatal, con 100 millones en indemnizaciones en la Región.

P. ¿Cómo avanza 2025?

R. Este año ha continuado la pertinaz sequía y con cierta tranquilidad para el resto de riesgos, pero durante el mes de marzo se han producido importantes precipitaciones, prácticamente en toda la Región, alcanzando cifras de hasta 500 l/m². Aunque se han producido daños puntuales por inundación en hortícolas y posibles problemas de cuajado en frutales, las lluvias son muy bien recibidas en los cultivos de secano, que estaban en una situación límite, además se recuperan acuíferos y los embalses, lo que resulta muy tranquilizador para los cultivos de regadío. Por otra parte, las tormentas que sí han descargado en la Región lo han hecho con una fuerza excesiva, provocando daños en, por ejemplo, hortalizas de suelo, como la lechuga, que se han llevado la peor parte. En todo caso, Agroseguro se ha puesto en marcha para evaluar los daños en las explotaciones afectadas, nuestra presencia en el campo ha sido inmediata.

P. ¿Entonces, la perspectiva es buena?

R. Es imposible saberlo. Ahora, es importante que la primavera respete al campo, que podamos combinar días soleados con

“El total de indemnizaciones abonadas por Agroseguro a los agricultores y ganaderos asegurados en la Región de Murcia se han elevado hasta los 73,2 millones. Es una cifra elevada, un año más”

“Aunque se han producido daños puntuales por inundación en hortícolas y posibles problemas de cuajado en frutales, las lluvias de marzo han sido muy bien recibidas en los cultivos de secano”

“Es importante que la primavera respete al campo, que podamos combinar días soleados con días de lluvia. Pero será difícil esquivar al pedrisco, porque es un fenómeno que en los últimos años ha sido inevitable”

días de lluvia. Pero será difícil esquivar al pedrisco, porque es un fenómeno que en los últimos años ha sido inevitable. En ocasiones afecta a una zona muy determinada, descargando toda su fuerza sobre explotaciones concretas y dejando sus parcelas arrasadas. Y otras veces son tormentas muy extensas que son capaces de recorrer varias provincias. Las cifras lo demuestran, las indemnizaciones abonadas por pedrisco en los últimos cinco años suman casi 170 millones de euros en la Región de Murcia.

P. ¿Los productores aún están a tiempo de protegerse frente al pedrisco?

R. Sí, y deben hacerlo, porque la realidad es la que es. Es fundamental contar con un seguro agrario ya que las tormentas de fuerte granizo regresan cada primavera y verano, causando gran incertidumbre a los agricultores. Actualmente está abierto el plazo de suscripción de seguros como el de cítricos. También es momento de contratar los módulos de primavera del seguro de uva de vino, las producciones frutales, el olivar

o para numerosas producciones hortícolas. Y, además, para los productores de herbáceos no sólo es momento de asegurar contra el pedrisco, sino también de los módulos complementarios, que son las modalidades de seguro que permiten modificar al alza la producción asegurada inicialmente. En términos de seguro agrario, es un momento muy importante para la Región de Murcia.

P. ¿El seguro de cítricos ya está en periodo de garantías?

R. Sí, desde 2023 el inicio de suscripción se adelantó al 1 de marzo para que los productores pudieran comenzar abril con protección frente a las tormentas que siempre se registran en primavera y cada vez de manera más adelantada. En la anterior campaña, la implantación del seguro en Murcia superó el 50%, y esperamos que siga creciendo, porque el capital asegurado se sitúa en 217 millones de euros, y es una cifra muy relevante para nuestro sector primario.

P. ¿Con qué coberturas cuenta?

R. Sin cambios, mantiene la protección frente a los daños que se puede sufrir durante una campaña: la helada, el pedrisco, el viento, la lluvia torrencial y la inundación, entre otros riesgos. También incluye opciones de cobertura frente a los siniestros que se registran en plantación o en las instalaciones.

LORENA RUIZ PONCE / Directora de Negocio Agroalimentario de Banco Santander

“Continuamos reforzando nuestra apuesta por el sector”

La directora de Negocio Agroalimentario de Banco Santander, Lorena Ruiz Ponce, lleva al frente de la división siete años. Un periodo muy intenso y “gratificante” en el que se han sucedido crisis sanitarias y geopolíticas en las que el sector ha sido “un ejemplo de esfuerzo y superación”. Reconoce que el sector es “clave” en la economía de la Región de Murcia y también para su banco, que cuenta con 425.000 clientes agro. Y precisamente le encanta trabajar cerca de sus clientes “para que puedan hacer crecer sus negocios hasta donde ellos quieran”.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Murcia Fruits. ¿Cuánto tiempo lleva al frente de la dirección del negocio agroalimentario de Banco Santander?

Lorena Ruiz Ponce. Desde 2018. Para mí, está siendo una etapa de mi carrera muy gratificante, ya que me encanta estar cerca de los clientes, conocer sus necesidades y apoyarles para que puedan hacer crecer sus negocios hasta donde ellos quieran.

MF. En su recorrido de estos años, ¿qué cambios le han llamado más la atención?

LRP. Por un lado, la capacidad de adaptación que todos los intervinientes de la cadena de valor del mundo agro están mostrando para avanzar en innovación y en sostenibilidad. Por otra parte, creo que la pandemia supuso un antes y un después, ya que el sector fue un ejemplo de esfuerzo y superación para que todos pudiéramos seguir alimentándonos con productos sanos y de calidad, lo cual, creo que no deberíamos olvidar nunca.

MF. ¿Cuáles cree que son los requisitos fundamentales del negocio agro para afrontar el futuro con garantías?

LRP. Sin ninguna duda, que se focalice en un crecimiento rentable basado en la digitalización y en la innovación y que, al mismo tiempo, hagan de sus explotaciones negocios sostenibles medioambientalmente y que, de esta forma, produzcan alimentos sanos y de calidad.

MF. Al margen de la digitalización y la innovación, ¿qué retos se presentan como imprescindibles para que el sector evolucione según lo que usted puede ver a diario desde su posición profesional?

LRP. Además de lo que ya he comentado acerca de la sostenibilidad de sus negocios, otros aspectos fundamentales son que puedan ver reducidos los procesos burocráticos en sus gestiones y que puedan atraer a profesionales jóvenes, con formación especializada, que además permita fijar población en las zonas rurales.

MF. ¿Cuál es el papel de un banco de la envergadura del Santander en el día a día del sector agro?

LRP. Como banco líder en cuota de mercado en empresas en España, tenemos muy claro nuestro papel como catalizador de la economía española, por lo que estamos completamente volcados en seguir siendo un referente para un sector en el que contamos con más de 425.000 clientes.

MF. ¿Por qué es importante que las grandes entidades bancarias se impliquen con especialistas en el sector agro?

LRP. El apoyo mediante cercanía y especialización es



Lorena Ruiz destaca la relevancia del agro y analiza los proyectos de la entidad bancaria para este sector. / AGRO-SANTANDER

“Las empresas del sector están apostando por reforzar su inversión en I+D+i y por la investigación en nuevas variedades genéticas con el fin de hacer las explotaciones más eficientes, rentables y competitivas. Y nosotros estaremos ahí para apoyarles”

esencial, de ahí que en los últimos años hayamos continuado reforzando nuestra apuesta por el sector con la remodelación de nuestras oficinas y contemos ya con 125 sucursales especializadas en el Negocio Agro en España. Estas oficinas incluyen un corner agro específico para atender

“Estamos volcados en continuar siendo un referente para un sector en el que actualmente contamos con más de 425.000 clientes”

a agricultores y ganaderos mediante un especialista dedicado exclusivamente a este sector.

MF. La Región de Murcia es un referente para el negocio agro de nuestro país, ¿qué importancia tiene dentro de la línea de negocio que usted dirige?

LRP. Efectivamente, se trata de un sector clave para la Región. De hecho, durante el año pasado financiamos al sector agroalimentario murciano con 187 millones de euros, un 25% más que en el año anterior.

MF. ¿En qué líneas están trabajando principalmente con los agricultores y empresas murcianas?

LRP. Estamos trabajando en préstamos para la adquisición de fincas y su posterior transformación en cultivos de alto valor, como el olivar, almendro, kiwi, pistacho o aguacate, junto con las líneas de financiación a corto plazo, los créditos campaña y la financiación de insumos, anticipos de subvenciones o anticipos PAC. Estos son los productos más demandados por los más de 12.000 clientes con los que el banco cuenta en este sector en Murcia.

MF. ¿Qué objetivos se marcan a medio plazo en la Región?

LRP. Las empresas del sector están apostando por reforzar su inversión en I+D+i, con nueva maquinaria que incluye GPS, sensores en campo para conocer el estado de humedad del suelo o las necesidades hídricas, así como por la investigación en nuevas variedades genéticas que se adaptan al cambio climático con el fin de hacer las explotaciones más eficientes, rentables y competitivas. Y nosotros estaremos ahí para apoyarles.

Hacemos realidad la transformación digital de tu empresa agroalimentaria

Descubre cómo llevar tu negocio al siguiente nivel con las soluciones más avanzadas para la digitalización agroalimentaria. Innovación, precisión y resultados al alcance de tu mano.

Sectores:

- 📍 Centrales hortofrutícolas
- 📍 Explotaciones agrícolas
- 📍 Agencias agrícolas

- 📍 Servicios agrícolas
- 📍 Semilleros y viveros
- 📍 Fitosanitarios

- 📍 Frutos secos
- 📍 ETT agrarias

¿Hablamos?

ww.visionagro.info - marketing@gregal.info

Ciberseguridad en el sector agro: un reto clave para el negocio

¿Por qué proteger la información es tan importante como proteger la cosecha?

► JOSÉ MARTÍNEZ (*)

En un entorno donde la digitalización avanza a pasos agigantados, la ciberseguridad se ha convertido en un pilar estratégico para cualquier empresa. Y el sector agroalimentario no es la excepción. Desde sistemas de riego automatizados hasta trazabilidad de productos y logística inteligente, las tecnologías digitales están transformando el campo. Pero junto a estos avances, también crece la exposición a riesgos cibernéticos.

■ AMENAZA SILENCIOSA

La ciberdelincuencia ha dejado de ser un problema exclusivo del ámbito financiero o tecnológico. Las empresas agroalimentarias, muchas veces percibidas como "objetivos blandos", están en el punto de mira de los atacantes. Según datos recientes, los ataques a infraestructuras críticas del sector alimentario han aumentado significativamente en los últimos años.

Los riesgos son diversos: robo de datos sensibles, secuestro de sistemas mediante ransomware, manipulación de sensores o sabotaje de la cadena de suministro.



José Martínez explica la importancia de la ciberseguridad en el sector agro. / ORISHA

Todo ello puede tener consecuencias graves, desde pérdidas económicas hasta problemas de salud pública o reputacionales.

■ DIGITALIZACIÓN SIN PROTECCIÓN

La adopción de tecnologías como el IoT, la inteligencia artificial o la agricultura de precisión ha

traído eficiencia y sostenibilidad. Pero estos sistemas están interconectados y, si no están adecuadamente protegidos, pueden ser una puerta de entrada para los ciberdelincuentes.

Por ejemplo, un ataque a un sistema de control climático en un invernadero puede arruinar una cosecha entera. O un fallo

en un software de trazabilidad puede comprometer la seguridad alimentaria y conllevar sanciones legales.

■ ORISHA AGRIFOOD

En Orisha Agrifood, entendemos que la ciberseguridad es una prioridad para garantizar la continuidad y eficiencia de las empresas agroalimentarias. Por eso, ofrecemos soluciones tecnológicas líderes y adaptadas al sector: una de las mejores opciones del mercado para la protección perimetral, con firewalls avanzados capaces de detectar y bloquear amenazas en tiempo real; una solución especializada en copias de seguridad y recuperación ante desastres, que garantiza la protección y disponibilidad continua de los datos, incluso frente a ciberataques; y la plataforma de seguridad multifuncional que ofrece control de accesos y visibilidad de red, ideal para entornos agroindustriales con múltiples puntos de conexión.

Estas herramientas permiten a nuestros clientes prevenir ataques, proteger su infraestructura y mantener la confianza de sus clientes y proveedores.

■ INVERSIÓN ESTRATÉGICA

Implementar medidas de ciberseguridad no debe verse como un gasto, sino como una inversión en estabilidad y competitividad. Algunas acciones clave incluyen: la concienciación del personal: el factor humano es el eslabón más débil de la cadena. Es vital capacitar a los empleados en buenas prácticas digitales; las auditorías periódicas: revisar y actualizar los sistemas y protocolos de seguridad de forma constante; los planes de contingencia: para garantizar la continuidad del negocio ante cualquier incidente; y la colaboración con expertos: contar con proveedores especializados como Orisha Agrifood asegura acceso a soluciones punteras y adaptadas a las necesidades del sector.

El futuro del sector agroalimentario pasa por la digitalización, pero esa transformación debe ir acompañada de una cultura de seguridad. La ciberseguridad ya no es una cuestión técnica: es un factor clave de competitividad, sostenibilidad y confianza.

Desde Orisha Agrifood, trabajamos para que cada empresa del sector pueda crecer en un entorno digital seguro, con el respaldo de soluciones de última generación. Porque cuidar de nuestros datos es, hoy más que nunca, cuidar de nuestra tierra.

(*) *Growth and demand generator director en Orisha*

Las empresas Agrícola Campolor, Agrícola Marvic y Cuadraspania se asocian a Proexport

Tres mujeres empresarias lideran estas compañías, con las que la Asociación Proexport suma ya una producción superior a los 1,5 millones de toneladas anuales



María Dolores Silvente



Carolina Marhuenda



Joséphine Cuadras

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La Asociación de Productores-Exportadores de Frutas y Hortalizas de la Región de Murcia (Proexport) ha incorporado recientemente entre sus asociados a tres empresas dedicadas a la producción y comercialización hortofrutícola. Se trata de la lorquina Agrícola Campolor SLU, la almeriense Cuadraspania SL y la alicantina Agrícola Marvic SLU. Aunque independientes entre sí, comparten varias cosas en común: al frente de las mismas se sitúan tres mujeres empresarias con larga experiencia en el sector, sus principales cultivos al aire libre son hortícolas y todas ellas tienen fincas en la Región de Murcia, en las que producen en determinados momentos de la campaña.

Con la entrada de estas tres nuevas empresas, Proexport concentra ya más de 1,5 millones t de hortalizas y frutas al año, que se comercializan en más de 50 países, y sus asociados superan la cifra de 28.000 empleos directos.

Mariano Zapata, presidente de Proexport, se muestra muy satisfecho con la incorporación de estas empresas agrícolas "con las que manteníamos una estrecha relación hace tiempo y que han confiado en nuestra Asociación para cooperar, junto al resto del sector, en la mejora de su competitividad y en la generación de valor para clientes y consumidores en España y el mundo. La unión del sector, sin duda, hace la fuerza".

■ AGRÍCOLA CAMPOLOR SL

Agrícola Campolor SL es una empresa familiar, joven, funda-

da. Estoy convencida de que fortalece nuestro posicionamiento en el mercado, a la vez que impulsa el crecimiento y la innovación en la agricultura de la Región". Además, valora mucho "las herramientas de apoyo que Proexport ofrece a sus asociados en áreas como la sostenibilidad, la innovación agronómica y la apertura de nuevos mercados, aspectos que con fundamentales para que en Campolor continuemos la expansión hacia Alemania, Polonia, Holanda y países escandinavos. Sentimos que esta alianza refuerza nuestro compromiso con la calidad, la responsabilidad social y la competitividad global".

■ AGRÍCOLA MARVIC

La segunda generación de la familia Marhuenda asume la dirección de Agrícola Marvic SLU, continuando con la producción de hortalizas ecológicas de calidad desde 1992. Con una producción 100% propia, entre sus productos destacan brócoli, apio, calabaza, coliflor, col picuda, col china y romanesco, cultivados en fincas de la Vega Baja del Segura y Cieza. Trabajan en el sureste español con el compromiso de implementar prácticas agrícolas que promuevan la conservación de los recursos naturales, minimicen el impacto ambiental y aseguren la viabilidad a largo plazo de nuestros suelos.

Carolina Marhuenda, CEO de Agrícola Marvic, señala que con su llegada a la dirección, junto a su hermano, la empresa ha iniciado una nueva etapa estratégica: "Integrarnos en una organización con la solidez y trayectoria de Proexport contribuye a fortalecer nuestra posición y tener una mayor relación y cercanía con otras empresas del sector hortofrutícola en el sureste español. Proexport

agrupa a empresas líderes en la agricultura española, defiende muy bien los intereses del sector y promueve la excelencia en calidad, seguridad alimentaria e innovación. Además, su compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social corporativa se alinea con nuestros valores empresariales. Asociarnos ha sido una decisión natural para nosotros".

■ CUADRASPANIA

Por su parte, Cuadraspania (Agri Cuadras SLU) es una empresa familiar gestionada por cuatro hermanos de origen francés, con más de 25 años en Almería. Especializados en la producción de escarolas en toda su gama (frisée fine, rizada y lisa), desarrollan además otras líneas de productos, como los cogollos de lechuga y la alcachofa violeta, especialidad francesa. Con producciones en el levante almeriense, en la Región de Murcia, Granada y Albacete y una red comercial en toda Europa, su primer propósito es la satisfacción de sus clientes desarrollando un trabajo muy humano, comprometido y enfocado a la innovación y el respeto al medio ambiente.

Joséphine Cuadras, CEO de Cuadraspania, asegura que "la empresa sigue creciendo y nos pareció el momento adecuado para integrarnos en una asociación con una posición de liderazgo en el sector.

Por otra parte, estamos ampliando nuestra producción en la Región de Murcia y era interesante sumarnos a Proexport, la asociación más representativa del sector en nuestro tipo de producciones. Queremos colaborar estrechamente con otros productores hortofrutícolas y afrontar juntos y unidos los importantes retos que tiene por delante nuestra avanzada agricultura".

► AGRITECHMURCIA.

Microgaia nació como una spin-off del CEBAS-CSIC. Su CEO Cristóbal Sánchez describe cómo empezaron trabajando con microorganismos que tenían capacidades beneficiosas para la agricultura, como protectores de cultivos. Hoy, asegura que “la biotecnología aporta la máxima sostenibilidad a la agricultura y nosotros lideramos esa vanguardia junto al ecosistema empresarial de AgritechMurcia”.

Microgaia utiliza hongos naturales del suelo antagonistas de otros hongos que producen enfermedades, o bien, microorganismos que tienen capacidades que ayudan a la fertilización, como pueden ser hongos de tipo micorrizas o bacterias que movilizan potasio, solubilizan fósforo, fijan nitrógeno atmosférico... ayudando así a racionalizar el uso de productos de síntesis como pesticidas o fertilizantes.

Trabajando con este tipo de productos agrícolas surgió la dificultad de poder hacer seguimiento a esos microorganismos que se están introduciendo en el suelo o formulando en un producto. “Era difícil seguirlos porque no había tecnologías funcionales. La microbiología clásica, es decir, el cultivo en placas y la identificación tiene muchos inconvenientes al tratar con muestras complejas como son suelos o muestras de material vegetal”, afirma Cristóbal Sánchez.

La flora de microorganismos es muy extensa y, normalmente, los que están de forma natural en el suelo se localizan en concentraciones suficientemente altas como para enmascarar otros microorganismos que, al ser más específicos y con funcionalidades más concretas, tienen un número de población que está por debajo de los saprofitos o de los hongos y bacterias que se alimentan de materias orgánicas. Son difíciles de identificar, son difíciles de aislar y en muchos casos no son cultivables, porque necesitan existir en un tejido vivo que suele ser tejido vegetal.

Como describe el CEO de Microgaia, “empezamos a buscar técnicas que nos permitieran diferenciar microorganismos concretos en una muestra compleja del suelo. Las técnicas moleculares eran el candidato ideal, y, dentro de ellas, empezamos a trabajar con varias de forma simultánea: microarrays de ADN, secuenciación Sanger, secuenciación masiva... Nos interesaba buscar microorganismos determinados. Por ejemplo, si hacemos un formulado en base cepa de un hongo, necesitamos una técnica muy específica para identificar microorganismos concretos al nivel de especie o subespecie. La técnica con la que nos quedamos para trabajar este tipo de muestras es la de PCR en tiempo real. Es una técnica muy sensible, con la que se diagnosticaba el COVID, rápida y relativamente barata. Esto nos permite manejar ese producto en el campo para ver si las poblaciones de los microorganismos que hemos introducido son adecuadas para que hagan su función o para ver si hemos sido capaces de inocularlos de forma estable y no desaparecen por la competencia con la flora, por las condiciones atmosféricas y las condiciones climáticas y demás”.

La PCR en tiempo real se basa en el diseño de sondas que permiten una identificación específica. Empezaron diseñando conjuntos de detección para la identifica-

“La biotecnología aporta la máxima sostenibilidad a la agricultura actual”

Cristóbal Sánchez, CEO de Microgaia, describe el desarrollo y la trayectoria de la empresa murciana para posicionarse como referente en soluciones biotecnológicas innovadoras



Cristóbal Sánchez resalta la importancia de la biotecnología en la agricultura. / AM

ción y detección de sus organismos implantados, pero “nuestros microorganismos también interfieren con los que hay en el suelo. Por ejemplo, para ver si un organismo de control de hongos que introducimos en el suelo controla o impide la reproducción de una serie de hongos que causan enfermedades en plantas, también acabamos diseñando sondas para esos microorganismos para ver si al utilizar los nuestros las poblaciones de los microorganismos patogénicos descendían o no, o cómo se comportaban. Al final, haciendo muestras periódicas durante un cultivo, teníamos un video de cómo las poblaciones de microorganismos van fluctuando según nuestra intervención”, explica el CEO de Microgaia.

Es una herramienta que, al ser muy específica y tener unos límites de detección muy bajos, detecta cantidades muy pequeñas de microorganismos. Esto permite a la empresa y su tecnología de última generación

anticiparse a la aparición de síntomas en las plantas.

Detectan inmediatamente en una planta un posible microorganismo que pueda dar lugar a una enfermedad si se dan las condiciones adecuadas. “Podemos adelantarnos a la aparición de síntomas, incluso semanas. Con ello logramos dos objetivos, identificar o detectar el microorganismo específico por lo que podemos elegir la materia activa y no tenemos que tratar con productos de amplio espectro si no sabemos el microorganismo que nos está atacando. Y, por otro lado, podemos reducir las dosis al detectarlo cuando está en una infección primaria y todavía no se ha extendido. Además, podemos tratar con materias menos agresivas”.

Cuando tuvieron una batería grande de microorganismos para

detectar empezaron a trabajar con empresas agrícolas y a través de un servicio de diagnóstico de patología vegetal. “Trabajamos con empresas que cultivan todo tipo de frutas y verduras y con firmas que se dedican a hacer estudios de eficacia de productos fitosanitarios para registro, por lo cual nosotros podemos aportar datos cuando ellos infectan un determinado microorganismo y luego utilizan un producto para tratar ese microorganismo, saber si ha tenido o no efecto, si las cargas son altas o bajas...”, explica Cristóbal Sánchez.

Actúan también con mejoradores de variedades vegetales que trabajan a su vez en búsqueda de variedades, por ejemplo, de lechuga resistente a un determinado hongo o una determinada bacteria. Y desarrollan su actividad con un amplio abanico de empresas que se dedican desde a la prospección de cultivos, a técnicos que llevan cooperativas, empresas que distribuyen los productos salidos del campo para ver que sus cámaras no están contaminadas, que durante el proceso de postcosecha de distribución y venta no se produzcan infecciones.

La firma Microgaia ha desarrollado un laboratorio portátil de PCR en tiempo real que permite a técnicos agrícolas analizar hasta 16 microorganismos diferentes directamente en sus cultivos en el campo

“El problema que plantea trabajar en un laboratorio puntual, en el cual las muestras tienen que llegar de los distintos clientes, es la limitación geográfica del área que se puede cubrir por el tiempo de movilidad de las muestras, porque una muestra que está infectada, además de la bacteria, hongo o virus, tiene muchos microorganismos viviendo en su superficie o en su interior. Si una muestra está viajando más de dos o tres días, una vez que no tiene el soporte vital del suelo, todos los microorganismos se desarrollan mucho y al final no sabes quién ha empezado esa infección y el causante de la enfermedad. Para saltar ese paso de la limitación geográfica las técnicas que nosotros utilizamos las pusimos en forma de kits para que otros laboratorios que tienen equipamiento y personal formado en biología molecular puedan hacer los mismos análisis que hacemos nosotros en nuestro laboratorio. Permite que cualquier laboratorio que tiene ya una cartera de servicios en análisis fisicoquímicos, de fertilizantes, de residuos

de plaguicidas, etc., con una formación muy corta en el tiempo amplíen su cartera de servicios a todos sus clientes. Somos laboratorio designado por Sanidad Vegetal del CARM para análisis oficiales de campañas concretas y enfermedades complejas”, apunta Cristóbal Sánchez.

Llevar trabajando con los kits desde 2018-2020. Ya son varios laboratorios y equipos de investigación que trabajan con los kits para su detección en patología vegetal. El último paso que han dado en esta línea de trabajo ha sido conseguir poner todo un laboratorio de PCR en tiempo real directamente en el campo, para que cualquier técnico agrícola, que no tiene por qué tener conocimientos de biología molecular y tampoco estar formado en laboratorio, pueda hacer un análisis en campo para la detección de un barrido de 16 hongos o bacterias que le pueda interesar dentro de sus cultivos. Es un equipo totalmente portátil, funciona a 12 voltios, por lo que se puede hacer el ciclo completo de extracción y detección de ADN específico por PCR en tiempo real en cualquier punto del mundo. Es útil para muchos ámbitos, para cualquier técnico de campo que en un cultivo específico quiera hacer muestreos periódicos y detectar, en tiempos que no superan una hora, si tienen microorganismos peligrosos dentro de un barrido que el mismo confecciona.

Es útil en viveros, para vigilar el estado de las plantas y las partidas de plantas que se movilizan al venderse, para certificar que están libres de patógenos, al igual que las semillas. Se puede utilizar en puntos de procesado de frutas y hortalizas para ver tanto la fruta como las cámaras de conservación, los útiles de transporte... Tiene una amplia variedad de uso. Lo más relevante es la precisión, la rapidez (en menos de una hora) y la movilidad.

“Estamos ahora centrados en la comercialización, lo hemos presentado en varias ferias y congresos. Tenemos clientes en España,

Reino Unido, Sudamérica y algún otro punto de Europa. Nuestro laboratorio recoge muestras de toda España. Estas muestras

de suelo las recogemos de manera global”, describe el CEO.

“Las empresas que trabajan con nosotros, lo hacen de manera continua. El caso de éxito es la incorporación de esta herramienta a otras como es el análisis foliar de planta o de nutrientes del suelo para planificar su campaña. Esta herramienta sirve para hacer un seguimiento del estado fitosanitario de las parcelas y cultivos en tiempo real. Cuando terminas un cultivo, antes de plantar el siguiente, se puede hacer un análisis del suelo para saber los reservorios que hay de los microorganismos que puedan causar problemas futuros o no”, especifica Cristóbal Sánchez.

En Microgaia esperan que esto sea una herramienta de trabajo para cualquier técnico relacionado con la agricultura y la biología de plantas. La firma sigue trabajando en otros proyectos para ampliar el abanico de técnicas de detección de microorganismos, ya que como concluye Cristóbal Sánchez, “el futuro de la agricultura productiva está determinado por la biotecnología”.



Microgaia innova en el control con tecnología de detección molecular en campo. / AM

LOLI MARÍN SÁNCHEZ / Gerente de La Ciezana Venta del Olivo

“Es fundamental coger la fruta en el punto óptimo y llevarla cuanto antes al lineal para que el consumidor la disfrute”

Es imposible hablar con Loli Marín sin que cale su pasión por su trabajo, por la fruta y por la empresa fundada por su padre a la que lleva vinculada toda una vida, La Ciezana Venta del Olivo. Y, aunque hay algo innato en su forma de trabajar y de ver la gestión de la fruta de hueso, su afán de superación y de innovar la han llevado a una formación constante que se traduce en la digitalización y una modernización continua de la empresa que dirige. Pero sin olvidar la tradición, el punto de maduración de la fruta y, lo más importante, las personas.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Murcia Fruits. *Estamos en el inicio de campaña en La Ciezana Venta del Olivo, ¿qué productos forman parte de su catálogo?*

Loli Marín. Empezaremos la campaña en la última semana de abril y terminaremos en la segunda semana de agosto. Somos especialistas en fruta de hueso. Melocotón, blanco y amarillo; nectarina, blanca y amarilla; platerina; paraguay; albaricoque de todo tipo y estamos produciendo nuestras primeras cerezas.

MF. *¿Cómo va la campaña este año?, ¿cómo han afectado las lluvias?*

LM. La lluvia ha sido una absoluta bendición para nuestros campos. Con estos días, los campos están preciosos, las fincas están bonitas. Es cierto que para algunas hortícolas las lluvias han traído problemas, pero no para los frutales. Si no hubiera llovido lo que ha llovido estos días, nos enfrentaríamos a un verano con muchísimos problemas y con muchísima preocupación porque las restricciones de agua por la sequía habrían provocado una merma muy significativa en las cosechas en cantidades, en calibres, en calidades..., en todo.

MF. *¿Y no ha habido ningún daño? ¿Se espera una cosecha mejor que en campañas anteriores?*

LM. Puntualmente, parece ser que en el cuaje del albaricoque. Estos días de tanta lluvia, ha podido hacer un poquito de daño en albaricoque extratemprano que ya estaba en floración, lo que puede provocar una merma en la cosecha. Por lo que respecta a nectarina, melocotón, paraguay, creo yo que va a ser una cosecha normal. Tampoco va a ser una cosecha de volúmenes extraordinarios.

Aunque creo que la producción será similar a la del año 2024, tengo la sensación, mejor, tengo la certeza de que va a haber mejor calidad en cuanto a la limpieza y al tamaño de las frutas.

MF. *La Ciezana no deja de crecer. ¿Con cuántas hectáreas cuentan ahora?*

LM. Estamos explotando 600 hectáreas propias y entre 200 y 300 de agricultores asociados, gente que confía en nosotros para ayudarles en el cultivo y la comercialización de sus frutas. Esta extensión nos proporciona un volumen que nos permite una posición bastante cómoda, porque, aunque no somos imprescindibles para nadie, a todo el mundo le gusta trabajar con nosotros.

MF. *¿Qué es lo que hace que los clientes quieran trabajar con La Ciezana?*

LM. Actualmente ya no sólo se trata de ofrecer un producto



Loli Marín en las instalaciones de la empresa que dirige, La Ciezana Venta del Olivo / LA CIEZANA

“Tengo la certeza de que va a haber mejor calidad en cuanto a la limpieza y al tamaño de las frutas”

“Para La Ciezana es importantísimo dar un buen producto, pero también dar todos los servicios adicionales en cuanto a seguridad, sostenibilidad y agilidad en las expediciones”

“No es que vendamos lo que tenemos sino que plantamos lo que nuestro cliente nos pide”

“Mantenemos la fruta en el árbol todo lo posible para que le dé el sol, que experimente los contrastes de temperatura entre el día y la noche y vaya cogiendo azúcar natural en el árbol”

que, obviamente, tiene que tener una calidad, una seguridad alimentaria, un proceso de cultivo determinado o que se produzca dentro del ámbito de la sostenibilidad, sino que es fundamental que, además, demos un servicio. La campaña de la fruta de hueso es muy especializada, con un pico de producción muy potente y hay un cuello de botella que afecta tanto para encontrar al personal como a los tiempos porque hay que manejar mucha fruta en muy poco tiempo. Para La Ciezana es importantísimo dar un buen producto, pero también dar todos los servicios adicionales en cuanto a seguridad,

sostenibilidad y agilidad en las expediciones.

MF. *Porque La Ciezana realiza el proceso completo, ¿no?*

LM. Sí, nosotros tenemos los campos y llegamos hasta la fase de comercialización. Elegimos desde cero qué variedades queremos plantar porque no es que vendamos lo que tenemos sino que plantamos lo que nuestro cliente nos pide. En los últimos años hemos hecho una grandísima reconversión varietal. En el año 2024 hemos plantado en torno a 50.000 árboles.

Las variedades que hemos arrancado tampoco es que fueran demasiado obsoletas ni los

árboles demasiado viejos, pero estamos viendo que hay frutas que comercialmente no se comportan tan bien, nuestros clientes quieren unas condiciones organolépticas muy concretas en cuanto a coloración, a tamaños, a sabores, a grados Brix... y nosotros vamos buscando la excelencia que nuestros clientes requieren.

MF. *¿Qué frutas están introduciendo en La Ciezana?*

LM. Ahora mismo tenemos el foco de la innovación en platerina y en albaricoques rojos. En La Ciezana estamos muy enfocados en el albaricoque. De hecho, somos de las empresas más fuertes de la Región de Murcia en esta fruta. También estamos apostando fuertemente por platerinas, un producto en el que ha costado mucho trabajo encontrar las variedades adecuadas porque son difíciles de cultivar. Ahora, de la mano de Stephane Buffat, de PSB, hemos encontrado tres variedades de platerina que creemos que pueden ser óptimas para nosotros.

MF. *¿Cuáles son sus principales mercados de destino?*

LM. Alemania y Francia, sobre todo. También Suiza, Austria, República Checa, Polonia... En España éramos una empresa muy importante. Trabajábamos mucho melocotón amarillo con el mercado nacional, hacíamos mucho ruido en los mercados mayoristas como Mercamadrid, Mercabarna, Málaga, Sevilla, Mercavalencia..., pero esa etapa pasó, apostamos por variedades de frutas rojas más de exporta-

ción. Ahí es donde nos ha llevado la vida y donde nos sentimos cómodos. Llegados a este punto, es cierto que me gustaría retomar el contacto con el mercado nacional.

MF. *¿Y qué se puede hacer frente a la crisis de consumo de la fruta de hueso?*

LM. Es una nuestra responsabilidad producir un producto que a la gente le guste. Nuestra obligación es filtrar los miles de variedades que hay y también dar a la fruta una rotación rápida, no dejarla en las cámaras frigoríficas eternamente y que cuando lleguen a la gente ya no tengan aroma. O sea, que sea un producto con mucha calidad y sabor. En La Ciezana no tenemos prácticas que contemplen el almacenaje de la fruta en frío durante muchos días. Aquí la fruta va muy rápido, pero en otras zonas productoras hay costumbre de estocar fruta en cámaras frigoríficas cerradas.

Nosotros confiamos en la rapidez en campo, alineado con una rotación muy rápida, lo que permite la recolección en el punto de maduración. Mantenemos la fruta en el árbol todo lo posible para que le dé el sol, que experimente los contrastes de temperatura entre el día y la noche y vaya cogiendo azúcar natural en el árbol. Cuando coges una fruta de las nuestras, prácticamente lista para comer, no puedes compararla con una fruta que pasa semanas en una cámara frigorífica. Para nosotros es fundamental coger la fruta en el punto óptimo y llevarla cuanto antes al lineal para que el consumidor la disfrute.



La Ciezana es referente en la producción de albaricoco murciano. / LA CIEZANA

Nuestro sistema de trabajo sigue el mismo esquema en el almacén, aunque tecnológicamente estamos superavanzados, con la mejor maquinaria para el calibrado y selección de fruta, pero también tenemos un grupo de mujeres haciendo un trabajo tradicional que permite empaquetar la fruta de una manera artesanal que sigue siendo una seña de identidad de La Ciezana.

MF. ¿Cuántos trabajadores pueden tener en un momento punta del año?

LM. Entre el almacén y el campo en el año 24 hemos tenido hasta 1.000 personas empleadas.

“Estamos en un profundo proceso de digitalización de la empresa”

MF. ¿La innovación en La Ciezana va más allá de la reconversión varietal?

LM. Estamos en un profundo proceso de digitalización de la empresa. Estamos introduciendo programas informáticos que permiten supervisar todo tipo de tareas, costes y acciones que se producen en los campos.

Hemos geolocalizado todo tipo de aperos, vehículos, tractores, camiones, furgonetas, o sea, todo lo que se mueve en nuestras fincas. Eso nos permite saber cuánto tiempo se tarda, cuál es su coste y su impacto medioambiental y financiero sobre el precio del producto final. Así podemos optimizar nuestra estructura de costes y la sostenibilidad en las tareas y en los procesos.

Otro cambio importante ha sido instalar placas solares en todas nuestras estaciones de riego.

MF. Le concedieron el Premio Empresaria CaixaBank de la Región de Murcia ¿será por su apuesta por la innovación?

LM. Para mí la innovación es esencial y es una bandera que enarbolo personalmente. Tiro de mi equipo con mucha fuerza para que para que me sigan y para que no tengamos miedo a los cambios. Por ejemplo, hemos de introducir la inteligencia artificial en cada proceso, desde las plantaciones hasta la recolección y la comercialización. Hay muchas tareas en las que la inteligencia artificial nos puede ayudar.

No queremos ahogarnos en un mar de datos sino disponer de herramientas para trabajar y filtrar la información de forma que nos ayude a tomar decisiones reales. Un trabajo que nos sirva a todos para eliminar tareas tontas

o repetitivas. Porque los números son muy importantes, pero para mí son muy importantes las personas y quiero que mi gente tenga calidad de vida. Porque al final lo importante son las personas. Siempre. Y necesitamos herramientas que nos sirvan para gestionar la rentabilidad económica, sí, pero también la herramienta digital que nos ayude en nuestro trabajo y lo haga sostenible para las personas.

MF. La Ciezana Venta del Olivo cumplirá pronto 40 años, ¿sigue su padre, fundador de la empresa, estando pendiente de la empresa?

LM. Mi padre todavía,afortunadamente, está con nosotros cada día. Le encanta venir al campo, dar una vuelta y su sabiduría, su buen hacer y su manera de tratar a la gente sigue siendo para nosotros una fuente de inspiración día tras día.

MF. ¿Y cómo le gustaría ver a La Ciezana en un futuro próximo?

LM. Me gustaría ver a nuestra empresa, no me canso de decirlo, poniendo las mejores frutas en las mejores mesas. Haciendo un producto de calidad que facilite que la gente vuelva a ilusionarse cuando le da un bocado a un melocotón o muerde una nectarina y que diga, “Qué rico está esto”. Y que la gente compre la fruta y a sus niños les guste y que la gente joven coma fruta no por imposición, sino porque verdaderamente les apetezca y piensen que es un producto saludable y forme parte de su dieta como algo imprescindible. Que mientras estemos en temporada de fruta de hueso, en todas las casas haya melocotón, nectarina, albaricocos, paraguayos... porque son manjares y no son sustituibles. Que se recupere el disfrute y que se consuma con convencimiento.

MF. ¿Qué papel tiene aquí el punto de venta?

LM. Nuestra misión es suministrar a la gran superficie y ojalá se animen a cuidar de los productores, a tener en cuenta que detrás de estos de estas empresas hay muchísimas familias trabajando, donde estamos el año entero mirando al cielo, que si la helada, que el granizo, que las nieblas, que el calor, que la floración..., poniendo mucho de nuestra parte para para cultivar una fruta muy saludable con mínimos residuos y que la gente pudiera reconocer el valor que tiene la agricultura, el valor que tienen los agricultores, y el valor que tiene el producto que ponemos en las mesas. Entre todos vamos a cuidar a todas estas familias que hay detrás y, sobre todo, cuidar de la soberanía alimentaria de nuestro país.



Agricultores murcianos preocupados ante la nueva regulación de los nitratos

La normativa tiene el objetivo de combatir la contaminación por nitratos en 16 zonas vulnerables de Murcia

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El endurecimiento de los controles en los planes contra los nitratos crea incertidumbre en los trabajadores del campo y en los ganaderos murcianos. Según explican desde La Opinión de Murcia, la tramitación de los programas de actuación en 16 zonas vulnerables de la comunidad autónoma contra la contaminación de origen agrario ya ha entrado en su recta final.

Los programas de actuación se dividen en dos ámbitos: uno genérico y otro específico para el Campo de Cartagena. La normativa afecta a más de un 25% del territorio murciano. Incide en aquellas zonas agrarias o terrenos donde las escorrentías con altos niveles de nitratos pueden desembocar en aguas superficiales, continentales, en aguas subterráneas o embalses, lagos y similares, explican desde La Opinión de Murcia.

Desde el CARM explican que “la Región de Murcia designó 16 zonas vulnerables a la contaminación por nitratos de origen agrario (ZNV, en adelante) y determinó al Mar Menor como masa de agua afectada, o en riesgo de estarlo, por la contaminación por nitratos de origen agrario, dada la singularidad y gran valor ecológico de la laguna salada, así como los conocidos problemas de eutrofización que presenta”.

En este sentido, desde la Región de Murcia han establecido unas medidas incluidas en los estos programas: el establecimiento de periodos en los que está prohibida o limitada la aplicación al terreno de determinados fertilizantes o la determinación de la capacidad de los tanques para almacenar estiércol.

■ REACCIONES

“El programa de actuación de zonas vulnerables a la contaminación por nitratos de origen agrario de la Región de Murcia acaba con el pequeño agricultor del Campo de Cartagena”. Así lo denunció la Fundación Ingenio (FI), tras su reunión el pasado febrero, junto a la asociación Agroingenieros por el Mar Menor, con representantes de la Consejería de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca del Gobierno de Murcia, para trasladar sus consideraciones antes de la inminente publicación de este plan marco. “Estamos ante el programa de actuación con mayores cargas burocráticas de toda España que, en el caso

concreto del Campo de Cartagena, castiga especialmente a los pequeños agricultores, a quienes van a asfixiar con nuevos procedimientos completamente estériles”, lamenta Natalia Corbalán, directora general de FI.

Para el secretario general de Asaja en Murcia, Alfonso Gálvez, la gran mayoría de los agricultores murcianos conocen la normativa y están cumpliendo con ella sin dificultad. “Otra cuestión es que se quiere endurecer la normativa y los controles con un fin recaudatorio o vayamos a una situación de cierta incoherencia”, afirma Gálvez, que pone un ejemplo de este tipo de incongruencia: hay una serie de mediciones y medidas cautelares por parte de la CHS que son mucho más restrictivas que las que aparecen en los planes de actuación, explican desde La Opinión de Murcia. Por su parte, Antonio Moreno, secretario de Agricultura de la Unión de Pequeños Agricultores y Ganaderos (UPA), coincide en hacer hincapié en que con los nuevos programas se incrementarán mucho los controles. “No somos negacionistas, hay un problema con los nitratos y hay que gestionarlo y hace falta un plan de gestión, pero este no debe incrementar la burocracia y la presión documental sobre los agricultores”, explicó Moreno a La Opinión de Murcia.

“Con este Programa de Actuación se va a extender la asfixia normativa que sufren los agricultores del Campo de Cartagena a Águilas, Fortuna, Jumilla, Yecla o Abarán entre otros”, denuncia Daniel Ruiz, portavoz nacional de SOS Rural en Murcia. Además, añade que “con el actual borrador del Programa de Actuación, el Gobierno murciano aplica las medidas más lesivas de Europa para toda la Región de Murcia”.

■ LEGISLACIÓN Y BUROCRACIA

Según afirman desde la Fundación Ingenio, el actual programa de actuación, que lleva vigente desde 2016, debería haberse renovado en 2020. No obstante, esta actualización va a llegar con un lustro de retraso, lo que hace prever que el actual plan va también a permanecer vigente durante muchos años. “En vista de la lentitud con la que se está haciendo la renovación del presente plan de actuación, es vital para nuestros agricultores que el nuevo texto siga las directrices de la UE y

que las medidas que se adopten no comprometan su viabilidad”, advierte Natalia Corbalán.

Los agricultores de la Región tendrán que cumplimentar hasta diez nuevos registros (documentos de control de buen cumplimiento del plan de nitratos) que ningún otro programa de actuación vigente en España exige, explican desde SOS Rural en Murcia. “Los registros y el exceso de burocracia no resuelven el problema de nitratos de las masas de agua y lo único que suponen es un esfuerzo económico y logístico que la mayoría de los pequeños agricultores de la Región de Murcia no podrán afrontar, lo que supondrá su expulsión del sistema”, asegura el portavoz de SOS Rural.

En este sentido, no cumplimentar alguno de los diez citados registros o no hacerlo de forma adecuada supone en la Región de Murcia una infracción grave tipificada con 5.000 euros de sanción. Por el contrario, en el reciente programa de actuación publicado en Extremadura, que incorpora todas las exigencias europeas y nacionales, la sanción por estas mismas acciones sería de cero euros, explican desde SOS Rural.

Además, el plan de nitratos de Murcia incluye entre sus medidas más dañinas, sin una exigencia obligada a nivel nacional o europeo, la obligación de realizar rotaciones de cultivo con unas especies predeterminadas por la propia Consejería de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca del Gobierno de Murcia. “Esta medida debería ser voluntaria y adaptarse a cada zona, como es el caso en el Programa de Actuación en Extremadura”, explica Ruiz, quien considera que el programa de nitratos murciano “hace un copia y pega, sin diferenciar por zonas, con independencia de la metodología de cultivo, de la zona en la que se encuentre y de los riesgos ambientales asociados”.

De igual manera, el programa de actuación de la Región de Murcia incorpora por primera vez la obligación de desarrollar análisis de metales pesados totales, bioasimilables y solubles (tres analíticas en una), algo que no se exige en ninguna región de Europa. “El número de determinaciones analíticas, tanto de aguas, suelos y enmiendas orgánicas, es desproporcionado y no existe un referente nacional que se le parezca”, lamenta el portavoz de SOS Rural.

Ahora sí, a la

última →

Anticipa la PAC¹

y digitaliza tu negocio Agro
llevándote la suscripción al

Cuaderno de Campo Digital².



Descubre más en
bancosantander.es

Es el momento



1. Operación sujeta a previa aprobación por parte del banco. Consulta condiciones en tu oficina o en bancosantander.es.
2. Oferta válida hasta el 31.12.2025, una suscripción por cada NIF/CIF y por anticipar un mínimo de 2.500€. Suscripción válida hasta el 31.12.2025. Rendimiento de capital mobiliario sujeto a ingreso a cuenta (el coste del ingreso a cuenta es asumido por la entidad y no se le repercute al cliente).