



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.

### Esta semana

- 2 IMIDA, investigación y desarrollo tecnológico para dar respuesta a los retos del sector agroalimentario
- 4 Santiago Martínez Gabaldón (Fecoam): "Es totalmente necesaria una alternativa al cierre de los acuíferos del Segura"
- 9 El agro murciano explora oportunidades en el mercado canadiense
- 12 Antonio Ibarra (Sakata Ibérica): "Uno de los parámetros clave en la selección de variedades es la calidad"
- 13 Las últimas lluvias propician una temporada de alcachofa "extraordinaria"
- 14 El difícil inicio de campaña no frena las expectativas positivas para el pimiento
- 16 Ginés García (Hispagroup): "La imprevisibilidad genera inestabilidad que no beneficia al comercio internacional"
- 18 Jesús López Baquero (Agroseguro Murcia): "El seguro de cítricos alcanzó los 217 millones de euros de capital asegurado en la pasada campaña"



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



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.

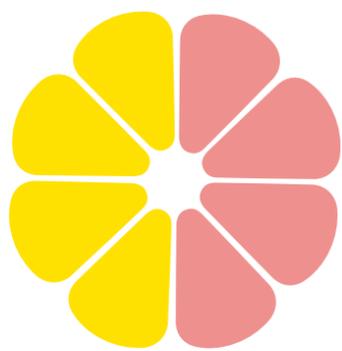
Una dotación presupuestaria propia para el sector agrario, con fondos aportados por el Gobierno regional, para poder hacer frente de manera rápida y eficiente a cualquier necesidad. La seguridad hídrica, para seguir produciendo con garantías y acabar con una incertidumbre constante por el futuro. Medidas 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 CO<sub>2</sub>, 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, Moya 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 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.

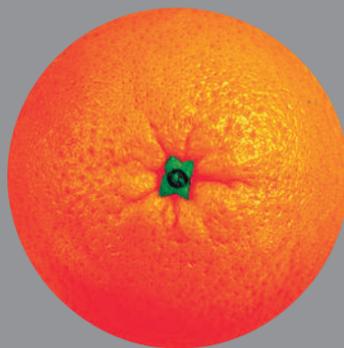
**MF.** ¿Qué destacaría de los desarrollos de este último año? ¿En qué cualidades están haciendo más hincapié?

**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](http://clubvvp.com) | [leanri.es](http://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 CO<sub>2</sub> 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 CO<sub>2</sub> y el O<sub>2</sub> 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 CO<sub>2</sub> 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, CO<sub>2</sub> y O<sub>2</sub> 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](http://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](http://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/m<sup>2</sup>. 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 enarbolé 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 PAC<sup>1</sup>**

y digitaliza tu negocio Agro  
llevándote la suscripción al

**Cuaderno de Campo Digital<sup>2</sup>.**



Descubre más en  
[bancosantander.es](https://bancosantander.es)

Es el momento



1. Operación sujeta a previa aprobación por parte del banco. Consulta condiciones en tu oficina o en [bancosantander.es](https://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).