



AgroBank

16 Plaga de pulgón

El pulgón se mantiene bajo un control "relativo" en los cultivos hortícolas

proexport
Hortalizas y Frutas de Murcia, España

murcia fruits

21 de abril de 2026 • Suplemento • Año LXIV • Fundador: José Ferrer Camarena • 5,50 euros • www.valenciafruits.com

SEMANARIO HORTOFRUTÍCOLA FUNDADO EN 1962



La campaña de pimiento ha arrancado en la Región de Murcia con producciones que presentan una calidad excepcional. / NEREA RODRIGUEZ

Murcia prevé una campaña de pimiento espectacular

La temporada ha arrancado con fuerza en la Región y antes de lo habitual

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Los productores murcianos de pimiento esperan una temporada espectacular y excepcional en calidad. En referencia a la calidad, en los primeros cortes ha sido excepcional y en volumen de cosecha se espera recuperar algunos kilos frente a la bajada sufrida el año pasado.

La campaña ha arrancado con fuerza en la Región y antes de lo habitual. De hecho, el 15 de marzo ya había producto murciano en los mercados, cuando suele comenzar a llegar en el mes de abril.

Murcia ha entrado ya de lleno en los mercados debido sobre todo a las dificultades que se han registrado en Almería. Los problemas generados por el *Thrips parvispinus* en la provincia andaluza han adelantado el final de su campaña, y la producción murciana ha permitido garantizar el abastecimiento de los clientes en los mercados internacionales.

Por lo que se refiere a los precios, en este principio de campaña están siendo más elevados, tanto por la retirada de Almería como por la merma de producción de

otro gran competidor: Holanda. Y tampoco en Marruecos, otro país con el que la Región rivaliza en cuota de mercados, va bien la campaña por las condiciones climatológicas.

Uno de los problemas que actualmente deben afrontar los productores murcianos de pimiento es el alza de costes que está provocando la actual crisis en Oriente Medio. Un incremento que, hasta el momento, ha alcanzado el 12%, tanto por la subida del gasoil, como de los productos fitosanitarios, entre otros insumos.

En este contexto, y a pesar de los problemas que han surgido, "las expectativas de producción y calidad en Murcia son muy buenas a no ser que pase algo", detalla la presidenta de la sectorial del pimiento de Proexport, Eva Pérez. Porque todo puede cambiar para la Región si entran lluvias o varios días nublados, lo que afectaría a la producción final. No obstante, de momento, las perspectivas para la campaña son bastante positivas.

Más información en página 6

Esta semana



4 Sara Rubira (Consejera de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca): "El campo murciano necesita alternativas y estabilidad, no limitaciones y más incertidumbre"

8 IMIDA: La búsqueda incesante para adaptar la fruta de hueso al cambio climático

9 El limón cumple con las previsiones de producción, alcanzando poco más de un millón de toneladas

10 Joaquín Gómez (Apoexpa): "Empezamos la campaña con bastante optimismo, pese a todo"



11 Santiago Martínez (Fecoam): "Estamos en condiciones de servir la fruta que demandan nuestros clientes"



12 Manuel Ruiz (IGP Melocotón de Cieza): "Podríamos estar ante una de las mejores campañas de los últimos años"

13 Microalgas del Mar Menor y La Albufera, la clave para bioestimulantes agrícolas sostenibles

14 Las variedades de ITUM confirman su proyección y consolidan su avance en los mercados internacionales

El sector agroalimentario murciano supera los 3.500 millones en exportaciones

15 BASF | Nunhems muestra las cualidades del pimiento California Kostantine F1

Pedro Herrera es el nuevo presidente de Alcachofa de España

Murcia acogerá una nueva edición de PostharvestTALKS



La Región
+ Eco
de Europa

Fundadores

JOSÉ FERRER CAMARENA
JOSEFINA ORTIZ LÓPEZ

Presidenta

ROCÍO FERRER ORTIZ

Vicepresidente

AGUSTÍN FERRER ORTIZ

Gerente

RAQUEL FUERTES REDÓN
■ raquel.fuertes@valenciafruits.com

Director

ÓSCAR ORZANCO UNZUÉ
■ director@valenciafruits.com

Redacción

NEREA RODRIGUEZ OROÑOZ
■ nerea.rodriguez@valenciafruits.com

JULIA LUZ GOMIS

■ julia.luz@valenciafruits.com

ALBA CAMPOS TATAY

■ alba.campos@valenciafruits.com

PILAR BENITO FUENTENE BRO

Red de corresponsales

■ corresponsales@valenciafruits.com

Preimpresión

NERI TORRES VERGARA

■ neri.torres@valenciafruits.com

Administración y Suscripciones

ANA MARÍA AGUILAR MELIÁ

■ administracion@valenciafruits.com

■ suscripciones@valenciafruits.com

Publicidad

Directora de Marketing y Publicidad

ROCÍO FERRER ORTIZ

■ info@valenciafruits.com

LUCÍA GARCÍA COLINÓ

GIANLUCA PIGNATELLI

VICENT ESCRIG ANGLÉS

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



SUCRO

Edita: SUCRO, S.L.

Depósito Legal: V-1450-1962

Fotocomposición: SUCRO

Imprime: INDE UNLIMITED

Gran Vía Marqués del Turia, 49, 7º, 2

46005 Valencia

Tel.: 96 352 53 01

www.valenciafruits.com

info@valenciafruits.com

Empresa asociada



Editorial

Dificultades y tesón



Que la campaña está siendo, y va a continuar siéndolo, difícil no es un secreto para nadie. A los habituales contratiempos meteorológicos este año se han sumado nuevos actores tan diferentes como la incidencia del pulgón y el amplio espectro de consecuencias económicas y logísticas que arrastra el conflicto bélico en Irán. Sin embargo, en este repaso que la redacción de Murcia Fruits ha realizado sobre la situación del sector hortofrutícola murciano llegamos a una conclusión: difícil no es sinónimo de nefasta. Y, ni mucho menos, de campaña perdida.

El tesón que caracteriza al sector, acompañado de la profesionalidad inherente al mismo, están consiguiendo que las incidencias en las exportaciones estén siendo mínimas, a pesar de las dimensiones que la plaga ha adquirido este año en las zonas productoras del Levante español. Al final el campo busca estabilidad y evitar al máximo la incertidumbre, como se señala estas páginas.

Hay un sentimiento generalizado, mezcla de impotencia y rabia, al no haberse conseguido para España la autorización excepcional del insecticida sistémico basado en spirotetramat. La negativa del Ministerio, peleada por las comunidades productoras, ha generado una paradójica situación intracomunitaria en la que otros Estados miembros se han convertido en competidores con

El sector murciano del pimiento está viviendo una campaña que se prevé "espectacular" y con calidad excepcional. Sin duda, una buena noticia que se extiende a otro de los productos representativos de la Región: el limón. A pesar de que lo ajustado de la producción parece que se están consiguiendo buenas rentabilidades que van a permitir que el limón murciano siga siendo un referente en la citricultura mundial. Y algo similar ocurre en la fruta de hueso

desigualdad de condiciones. Una posición desfavorable para España que el sector de la Región de Murcia afronta mirando hacia adelante, pero no resignado.

Y es así como campañas como la del pimiento, uno de los productos más representativos de las exportaciones hortofrutícolas españolas, está viviendo una temporada que se prevé "espectacular" y con calidad excepcional. Sin duda, una buena noticia que se extiende a otro de los productos representativos de la Región: el limón. A pesar de que lo ajustado de la producción parece que se están consiguiendo buenas rentabilidades que van a permitir que el limón murciano siga siendo un referente en la citricultura mundial.

Algo similar a lo que ocurre en la fruta de hueso. El sector ha invertido mucho en innovación varietal y el contar con fruta de calidad en campañas cada vez más precoces abre una ventana de

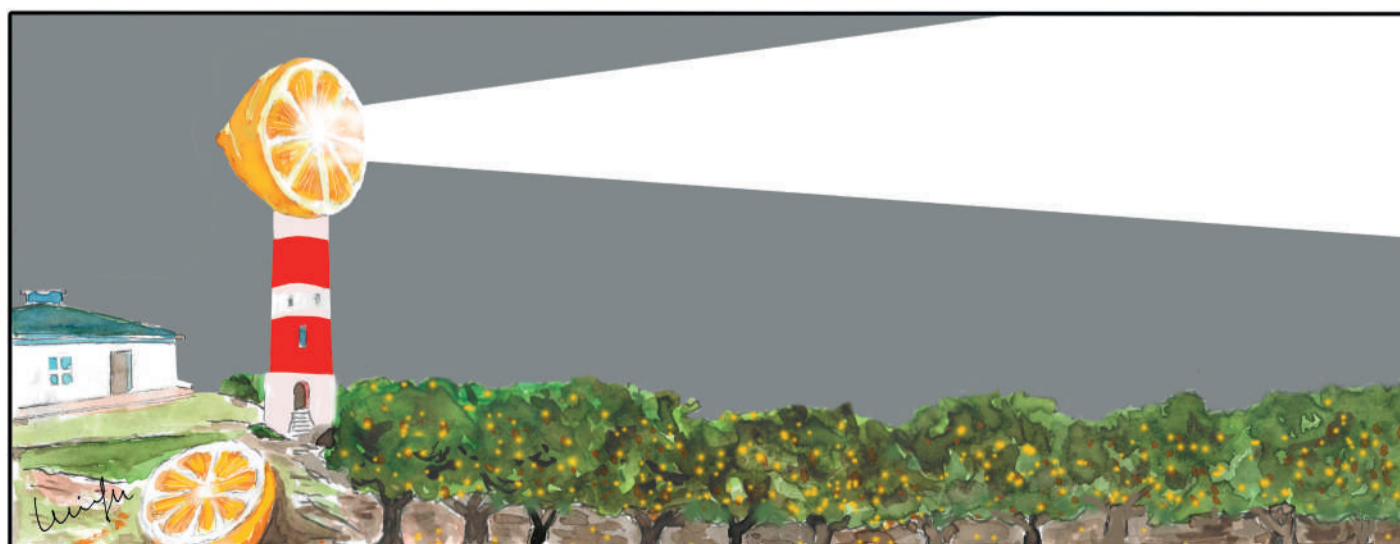
oportunidad que, sin duda, aprovecharán las empresas murcianas.

Así que iniciamos la redacción de estas páginas con la expectativa de hablar párrafos y párrafos sobre la frustración y casi desesperación frente al pulgón, la reivindicación frente al Ministerio y las repercusiones en la comercialización, más con la desventaja competitiva sobrevenida. Afortunadamente, no ha sido así y nos hemos encontrado con que lo que permanece es la reivindicación, pero que se ha seguido hacia adelante, venciendo las dificultades con tesón y con el ánimo puesto en seguir en el podio de las provincias españolas con mayor volumen de exportación agroalimentaria.

El reto está en seguir siendo la Huerta de Europa afrontando, campaña a campaña, los obstáculos que surgen en el camino. Algo que el sector murciano tiene bien aprendido y que siempre resuelve con innovación, profesionalidad, calidad, iniciativa y trabajo.

LA PLANTA BAJA

LUISFU



Con agua

Sin agua

En defensa del Trasvase Tajo-Segura



SARA RUBIRA / Consejera de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca

“El campo murciano necesita alternativas y estabilidad, no limitaciones y más incertidumbre”

La situación generada por el pulgón en la campaña hortícola murciana hace que la consejera, Sara Rubira, hable de una “situación muy difícil en varios cultivos”. Desde la Consejería se aboga por aplicar restricciones de materias activas sólo cuando se haya encontrado una alternativa fitosanitaria eficaz. Pero eso es en el medio y largo plazo. A corto plazo, siguen demandando una respuesta del Ministerio para la autorización provisional del spirotetramat, en sintonía con las soluciones implementadas en otros países europeos, ante una amenaza demasiado probable: “Sin una decisión clara por parte del Ministerio, no tengo duda de que pronto veremos lechugas portuguesas o francesas, tratadas con este producto, en nuestros supermercados”. En juego están la competitividad y la rentabilidad.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN. Murcia Fruits. Desde el mes de marzo el protagonista indeseado en nuestra agricultura es el pulgón, ¿cuál es la situación actual de los cultivos murcianos? ¿Qué producciones se están viendo afectadas y cuáles corren peligro en el campo de Murcia?

Sara Rubira. La situación es muy difícil en varios cultivos. Tenemos el pulgón en varias especies hortícolas y cítricos. Por el momento no hemos detectado presencia de esta plaga en frutales, pero si no se cuenta con las herramientas necesarias, también tendrán problemas. Lo mismo sucede con trips y otras plagas que tienen el mismo denominador común: la falta de plaguicidas efectivos.

Desde el Gobierno de la Región de Murcia hemos reclamado en más de una ocasión que son necesarias soluciones a la falta de productos fitosanitarios con los que combatir estas plagas y, sobre todo, lo que se necesita es agilidad, y cuando un producto se autorice en otro país de la UE se autorice automáticamente en España. Es lo que llamamos reconocimiento mutuo, que he reclamado tanto en el Ministerio como en Bruselas, que un producto que esté autorizado en otro país pueda usarse en España sin los actuales tiempos de espera.

MF. Llevan semanas batallando con el Ministerio de Agricultura para conseguir una autorización excepcional para poder aplicar el insecticida sistémico basado en spirotetramat, ¿en qué punto está esta petición de las comunidades autónomas afectadas?

SR. Hasta la fecha no nos han dado la autorización excepcional que solicitamos. Presentamos informes para el uso de spirotetramat en cultivos hortícolas, frutales, uva de mesa, entre otros y todas fueron denegadas. Por eso interpusimos un recurso de alzada a esa decisión. Una decisión que, a día de hoy, siguen sin

explicar. Reconocen que nuestros agricultores no tienen las herramientas necesarias pero no aportan soluciones al problema que estamos sufriendo en los campos de cultivo. Y lo peor de todo es que se está generando una competencia desleal dentro de la UE cuando este producto sí se puede usar de forma excepcional en seis países. Sin una decisión clara por parte del Ministerio, no tengo duda de que pronto veremos lechugas portuguesas o francesas, tratadas con este producto, en nuestros supermercados.

MF. ¿Qué soluciones están aplicando por el momento?

SR. Otros plaguicidas pero que no resultan tan efectivos como el que estamos solicitando. Esos sí se han autorizado de forma excepcional pero la reiteración en el uso está generando resistencias a estos productos. Las cosechas que están plantadas ahora no pueden esperar un cambio normativo que puede llegar dentro de 4 o 5 años porque

este problema lo vamos a seguir teniendo y seguiremos sin soluciones efectivas.

MF. ¿Qué les transmiten las diferentes organizaciones de productores y exportadores?

SR. Sobre todo, preocupación, porque no ven una perspectiva halagüeña respecto al uso de nuevos productos y esto repercute en los costes económicos, pérdida de rentabilidad y competitividad, ya que no pueden cumplir con los contratos firmados con sus clientes. Esta situación se la hemos trasladado al Ministerio ya que el sector no entiende que en otros seis países de la UE sí que tengan autorización para tratar el pulgón y en España no.

MF. ¿Esta situación puede tener repercusiones negativas en el mercado internacional incluso en las hortícolas y frutas no afectadas?

SR. Esperamos que no. Nuestros productores van a saber cómo resolver esa pérdida de productividad, pero parece que en el camino van a perder



La consejera afirma que la solución para hacer frente a las plagas está en la ciencia y en reemplazar productos cuando se tengan soluciones efectivas, no antes. / CARM

“Las cosechas que están plantadas ahora no pueden esperar un cambio normativo que puede llegar dentro de 4 o 5 años porque este problema lo vamos a seguir teniendo y seguiremos sin soluciones efectivas”

“Nuestros productores van a saber cómo resolver esa pérdida de productividad causada por la plaga, pero parece que en el camino van a perder rentabilidad porque se les niegan soluciones que sí tienen los agricultores en Portugal o Francia”

rentabilidad porque se les niegan soluciones que sí tienen los agricultores en Portugal o Francia, por poner ejemplos cercanos. Entendemos que el control biológico es el camino, pero no puede ser el único. La Región de Murcia tiene más del 30% de las hectáreas de cultivo dedicadas a la agricultura ecológica, donde estas soluciones bio son utilizadas y conocemos bien los pros y los contras que tienen. El campo necesita alternativas y estabilidad, no limitaciones e incertidumbre.

MF. ¿Creen que el Ministerio va a reconsiderar su postura o no confían en que se pueda aplicar esta excepción?

SR. En concreto, respecto al producto que estamos hablando, es más que posible que no. Y, lo que es peor, no nos da argumentos y está dejando a nuestros

productores en clara desventaja frente a nuestros vecinos. Hablamos de cláusulas espejo con terceros países y ahora las estamos creando dentro de la Unión Europea. Esta no puede ser la solución.

MF. ¿Es el pulgón la mayor preocupación de la Consejería en este momento?

SR. Va por cultivos. En hortícolas sí, pero enseguida empezaremos en otros cultivos con plagas como son los trips, o las cochinillas sin olvidarnos de las moscas. El problema es que nuestros agricultores han perdido más del 60% de las soluciones químicas que tenían. ¿Alguien entiende que se eliminen más del 60% de los medicamentos que tenemos para combatir las enfermedades humanas? La solución no es prohibir sino establecer medidas para mitigar los riesgos.

MF. ¿Cuál es la propuesta actual de la Consejería, teniendo en cuenta todas las variables?

SR. Una diferente a la que se está adoptando en este momento. La solución está en la ciencia, en reemplazar productos cuando se tengan soluciones efectivas y no antes. La actual situación no nos lleva por el camino adecuado y la prueba está en las miles de hectáreas afectadas que hay en este momento.

Puede parecer una utopía pero las administraciones debemos estar coordinadas y escuchar las necesidades del sector. De nada sirve hacer un trabajo y enviar al Ministerio los informes necesarios para conseguir autorizaciones excepcionales necesarias para combatir las plagas en distintos cultivos si el Ministerio no atiende la petición que hace el sector y toma decisiones que los agricultores no entienden.



Sara Rubira, junto a agricultores, durante su visita a los cultivos más afectados por el pulgón en el municipio de Lorca. / CARM

Ahora *Z*ítrico se escribe con Z

DECCO Zox, tu nueva solución
para el control del podrido.
El complemento perfecto
para prevenir y romper
las resistencias.



PRIMER Y ÚNICO FORMULADO
DE AZOXYSTROBIN
REGISTRADO EN EUROPA

PARA LA POSTCOSECHA
DE CÍTRICOS

Descúbrelo en
deccopostharvest.com/es

La campaña del pimiento arranca con fuerza

Proexport espera una temporada “espectacular” y “excepcional en calidad” en la Región de Murcia

► PILAR BENITO, MURCIA.

La campaña del pimiento en la Región de Murcia ha arrancado con fuerza y antes de lo habitual: el 15 de marzo ya había producto murciano en los mercados, cuando suelen entrar en abril. Los productores asociados a la patronal agraria Proexport, que cada vez plantan antes, esperan que esta sea una temporada “espectacular”, aunque siempre mirando al cielo. La calidad ha sido “excepcional” en los primeros cortes y en cantidad se espera recuperar “algunos kilos”, frente a la bajada del año pasado.

La presidenta de la sectorial del pimiento de Proexport, Eva Pérez, explica a Murcia Fruits que, tras los problemas de la plaga del *thrips* del *parvispinus* en la vecina Almería, región competidora en producción, y que han adelantado el final de su producción, la Región de Murcia ha entrado de lleno en los mercados. “Hemos previsto esta campaña para garantizar el abastecimiento de nuestros clientes en los mercados internacionales y evitar tanto que se solape con la almeriense como que queden huecos entre una y otra campaña”.

Pérez califica de “excepcional” la calidad del producto cosechado en los primeros cortes porque “la planta está respondiendo muy bien” y ya se ven flores que permitan frutos de cortes futuros. “Las expectativas de producción y calidad son muy buenas a no ser que pase algo”. En ese punto recuerda Eva Pérez que el año pasado se produjo una merma en la cantidad de kilos cosechados (entre 2 a 5 kilos menos por metro, “que es muchísimo”) debido a las temperaturas que provocaron la caída de flores a mitad de campaña y por días nublados. “Este año esperamos recuperarlos”.

Por lo que se refiere a los precios, en ese principio de campaña están siendo más elevados, tanto por la retirada de Almería como por la también merma de producción de otro gran competidor: Holanda. “El año pasado ellos tuvieron mucha cantidad de producto, como no habíamos visto en años, lo que

nos mermó mucho a nosotros”. Y tampoco en Marruecos, otro país con el que la Región rivaliza en cuota de mercados, va bien la campaña por las condiciones climatológicas.

Por lo que se refiere a la respuesta de los mercados, de momento y por la disponibilidad limitada de producto, los precios “se sostienen”, y a partir de ahora tocaría, para que se mantengan, una entrada gradual de volúmenes, aportando “más equilibrio en el mercado, con una oferta regular y sin picos de sierra”. Eso sí, puntualiza Pérez, todo puede cambiar para la Región si entran lluvias o varios días nublados, lo que afectaría a la producción final.

La presidenta sectorial, al referirse a los problemas de las plagas, lamenta que aunque la Región pone todos los remedios posibles para frenar su aparición, cuentan con una desventaja respecto a otros países productores europeos en lo que se refiere al uso de productos

La temporada del pimiento ha arrancado en la Región antes de lo habitual, y el 15 de marzo ya había producto murciano en los mercados, cuando suele entrar en el mes de abril



Eva Pérez explica que los productores de pimiento de la Región de Murcia no son ajenos al alza de costes derivados de la crisis en Oriente Medio. / PROEXPORT

Eva Pérez califica de “excepcional” la calidad del producto cosechado en los primeros cortes porque “la planta está respondiendo muy bien” y ya se ven flores que permitan frutos de cortes futuros



En la Región de Murcia, las zonas productoras se concentran en el litoral del Campo de Cartagena, por sus temperaturas idóneas. / ARCHIVO

fitosanitarios. “Lo que está pasando con el pulgón, se extiende a otro tipo de enfermedades, como el thrips; no tiene explicación que en España no podamos utilizar productos de manera excepcional y ellos sí puedan; nos dejan sin armas para combatirlos”, subraya Eva Pérez.

No son ajenos los productores de pimiento de la Región de Murcia al alza de costes que está provocando la actual crisis en Oriente Medio. Un incremento que, hasta el momento, ha alcanzado el 12%, tanto por la subida del gasoil, como de los productos fitosanitarios entre otros.

■ LAS CAMPAÑAS EN DATOS

Según los últimos datos estadísticos que maneja la patronal murciana Proexport, la superficie total de pimiento en la Región de Murcia, en el ejercicio 2024, ascendió a 1.479 hectáreas, generando una producción total de 172.358 toneladas.

Por lo que se refiere a exportaciones de los productores a nivel nacional, las cifras recogidas, esta vez correspondientes a la temporada 2025, cifran los volúmenes en 742.929 toneladas, lo que supone un descenso del 8% con respecto a la campaña anterior, donde se alcanzaron las 804.126 toneladas.

En cuanto a las exportaciones de la Región de Murcia (en 2025), se situaron en segundo lugar con respecto a sus competidores, con 127.365 toneladas. El primer lugar lo ocupó Andalucía con un total de 505.269 toneladas. Las exportaciones regionales de pimiento, al igual que las exportaciones nacionales, descendieron un 6% respecto a la campaña del año 2024.

Los cinco primeros países de destino (dentro de la Unión Europea) de las exportaciones españolas son: Alemania (264.188 toneladas), Francia (101.457 toneladas), Países Bajos (68.983 toneladas), Italia (38.787 toneladas) y Polonia (32.853 toneladas).

En la Región de Murcia, las zonas productoras se concentran en el litoral del Campo de Cartagena, por sus temperaturas idóneas, y son casi media docena las empresas asociadas a Proexport. La mayoría del pimiento se cultiva en invernadero.

agroseguro

Tu cosecha se merece la mejor protección
Asegúrala a partir del 1 de marzo



Cítricos

Cosecha 2026

PARA SUSCRIBIR SU SEGURO, DIRÍJASE A: • HELVETIA CASER • MAPFRE ESPAÑA CÍA. DE SEGUROS Y REASEGUROS
• AGROPELAYO SOCIEDAD DE SEGUROS S.A. • SEGUROS GENERALES RURAL • ALLIANZ, COMPAÑÍA DE SEGUROS • OCCIDENT
• CAJAMAR SEGUROS GENERALES S.A. • MUTUA ARROCERA, MUTUA DE SEGUROS • MUSSAP, MUTUA DE SEGUROS
• GENERALI DE ESPAÑA, S.A. SEGUROS • SANTA LUCÍA S.A. CÍA DE SEGUROS • FIATC, MUTUA DE SEGUROS Y REASEGUROS
• REALE SEGUROS GENERALES • AXA SEGUROS GENERALES • MGS SEGUROS Y REASEGUROS S.A.





Parte del equipo de investigación en uno de los invernaderos de la sede del IMIDA en la Alberca. / PILAR BENITO

IMIDA: La búsqueda incesante para adaptar la fruta de hueso al cambio climático

En los veinte años de investigación el equipo de Mejora Genética de Frutales del instituto murciano de investigación ha logrado 23 variedades nuevas

► PILAR BENITO. MURCIA.

El equipo de Mejora Genética de Frutales del Imida (Instituto Murciano de Investigación y Desarrollo Agrario y Medioambiental) lleva casi dos décadas trabajando en la búsqueda y mejora de nuevas variedades de fruta de hueso en la Región de Murcia, centrados en el melocotonero, cerezo, la recién incorporada pitaya (o fruta del dragón) y, en colaboración con el CEBAS-CSIC, en ciruelo japonés. Como relata para **Murcia Fruits** el responsable de este equipo, José Cos Terror, la investigación se centra en la adaptación de las variedades al cambio climático (con la presencia de menos frío), la calidad organoléptica y en la lucha genética contra las plagas que permita la reducción del uso de productos fitosanitarios.

En estos veinte años, los investigadores (el equipo está formado por nueve personas, seis investigadores y tres técnicos de campo y laboratorio) han evaluado 60.000 híbridos distintos, de los cuales unos 400 han pasado a la siguiente fase y de estos 23 se han convertidos en las nuevas variedades que hoy están comercializadas en las series de las tipologías de melocotón: Mistral (platerinas), Siroco (paraguayos), Levante (melocotón amarillo o pavías), Poniente (melocotón blanco), Bora (nectarina) y Alisio (melocotón rojo), y dos variedades de ciruela Lucía y Victoria. Son necesarios entre diez y quince años para conseguir una nueva variedad apta para su entrada en la cadena productiva y de los mercados.

“Buscamos principalmente esa adaptación a la climatología, con menos acumulación de frío, y comprobar cómo se comportan



José Cos Terror, en una de las zonas de refrigeración del laboratorio de las nuevas variedades de fruta de hueso. Y más investigadores en el laboratorio con posibles nuevas variedades. / PILAR BENITO



En estos veinte años, los investigadores han evaluado 60.000 híbridos distintos, de los cuales unos 400 han pasado a la siguiente fase y de estos, 23 se han convertidos en las nuevas variedades comercializadas

Las 23 variedades registradas del IMIDA

Las nuevas variedades que hoy están comercializadas en las series de las tipologías de melocotón son platerina de la serie Mistral®, siete paraguayos Siroco®, seis melocotones amarillos Levante®, dos melocotones blancos Poniente®, dos nectarinas de carne marilla Bora® y cinco melocotones rojos Alisio®.

Dentro del programa de ciruela con el CEBAS-CSIC hay comercializadas dos variedades de Lucía y Victoria. ■

Murcia es un laboratorio del cambio climático y lo que se obtiene aquí se puede vender a otros lugares donde también les afecte, según Cos

“A este tipo de proyectos se le pone mucho corazón, se cree mucho en ellos y lo que también nos mueve es que el resultado se transfiera a la sociedad; es la mayor riqueza que generamos, que llegue al consumidor”.

Es la pitaya el producto de más reciente incorporación al campo murciano. Es un fruto tropical exótico, originario de América Central y México, con el que el Imida comenzó a trabajar hace ocho años, para lo que trajeron variedades de Sudamérica y Asia. “La principal queja de los productores es que les falta sabor, por lo que estamos centrando la investigación en lograr que sean más gustosas, más ‘mediterráneas’”, apunta José Cos.

Destaca la idoneidad de esta fruta porque crece en un cactus con poca necesidad de agua, es fácil de comer y tiene muchas propiedades nutritivas: alto contenido en fibra para mejorar la digestión, antioxidantes para el sistema inmunológico y bajo contenido calórico (aprox. 50-60 kilocalorías por 100 gramos).

■ CONEXIÓN TOTAL

La conexión entre el mundo de la investigación y el de la producción es total en la Región de Murcia, de hecho, “los productores son muy valientes y muchas veces van por delante de nosotros y nos ayudan a decidir en qué líneas nos metemos”, apunta Cos Terror.

El Instituto tiene parcelas de evaluación para plantar las variedades que han pasado las primeras selecciones en el laboratorio en cinco localidades, coincidiendo con las distintas altitudes: en el Campo de Cartagena (nivel del mar, para variedades más tempranas); Abarán, Calasparra (sobre todo para el ciruelo); Yéchar (Mula), donde hay una importante colección de melocotón denominado ‘REFpop’, que recoge la mayor diversidad genética de esta fruta de todo el mundo; y Jumilla, con el cerezo.

“Son distintos climas y alturas que nos permiten descartar las variedades seleccionadas que no funcionan bien en el campo”, señala el responsable del departamento. Apunta Cos que, en referencia al cambio climático, los márgenes de adaptación de las plantas son amplios pero “sí vemos si una variedad que iba destinada a un lugar determinado ya no va bien allí”. Y concluye: “Lo bueno que tenemos es que Murcia es un laboratorio del cambio climático y lo que obtenemos aquí tal vez lo podamos vender a otros lugares donde también les afecte”.

A estas fincas invitan regularmente a los agricultores y productores, a quienes muestran las variedades que podrían ser comercializadas. “Son ellos los que nos dicen si pueden dar el salto al mercado”. A esta colaboración el equipo investigador la denomina “mejora participativa”, un esquema radial por el que hablan “con todos los eslabones de la cadena, desde los productores a las asociaciones, supermercados, cocineros... Queremos implicar los gustos de todos”.

en el campo las candidatas a ser variedades comerciales”, explica Cos Terror, quien subraya que todo va ligado “a la calidad” de la variedad final.

“Hemos conseguido una fruta magnífica”, comenta y destaca que la Región de Murcia es uno de los “puntos calientes” de mejora genética a nivel mundial, que cuenta también con otros programas de mejora como los de PSB y Bloom Fresh. Son sus principales competidores Estados Unidos, Francia, Italia, Sudamérica (Chile) y Sudáfrica, aunque “la más importante selección vegetal la hacemos aquí”.

Los criterios de selección genética en campo de los híbridos con los que se trabaja, debido a esta competencia, lleva a los investigadores a guiarse por una máxima: “Si dudas, arráncalo”.



Hay cien estaciones de monitoreo en el marco de las Agrupaciones para la gestión fitosanitaria sostenible en limón y pomelo. / PB

El limón cumple con las previsiones de producción, alcanzando poco más de un millón de toneladas

Ailimpo sigue avanzando, en paralelo, en su proyecto Agefis para la gestión fitosanitaria sostenible, que ya cuenta con un centenar de estaciones y que incorporará este año datos climáticos y el desarrollo de una IA específica

► PILAR BENITO. MURCIA.

No hay novedades sustanciales en la campaña de limón en España 2025/2026 y la producción prevista inicialmente de 1.027.000 toneladas, se mantiene prácticamente como estaba previsto en el aforo inicial, lo que supone un descenso del 18% respecto a la campaña anterior en la que se alcanzaron 1,25 millones de toneladas. Estos son los datos que maneja la Interprofesional de Limón y Pomelo, Ailimpo, tal y como confirmaron a **Murcia Fruits**, destacando que este pasado mes de enero no se había hecho ningún aforo.

El 73,3% son limones de la variedad Fino, y el 22,1% de la Verna, y se sigue en la línea de “consolidar el liderazgo europeo en un contexto de menor producción y generar rentabilidad para todos los eslabones de la cadena”, apunta el director de la Interprofesional, José Antonio García.

Con estos datos, se constata que la producción de cítricos en su conjunto será la más baja en 16 años.

Y mientras la campaña sigue su curso sin altibajos, la interprofesional avanza en uno de sus proyectos estrella, el de detección precoz de enfermedades y plagas en el campo con el objetivo último de lograr una mejor calidad de la fruta y un mayor aprovechamiento comercial para el mercado en fresco.

De hecho, ya se cuenta con cien estaciones de monitoreo en el marco de las Agrupaciones para la gestión fitosanitaria sostenible en limón y pomelo (Agefis), alcanzado una extensión de 2.500 hectáreas. Esto supone alrededor de un 5% de la superficie total de limón y pomelo en producción, de unas 50.000 hectáreas.

De ellas, cuatro están ubicadas en Málaga, cinco en Almería, 68 en la Región de Murcia (61 de limonero y el resto de pomelo), y 23 en la Vega Baja alicantina. En ellas se hace un seguimiento

de las plagas y los valores a partir de los cuales se puede considerar que su aparición “es preocupante”.

Destaca el técnico de Ailimpo, Antonio Hernández, que este proyecto no sólo es aplicable en las fincas monitorizadas, sino que se puede beneficiar al área productiva total, ya que la aplicación creada al efecto está abierta a todo el mundo. Los técnicos introducen los datos actualizados sobre el estado sanitario de las fincas, con el resultado de la información directa recopilada en el campo y otros que se obtienen

en el laboratorio tras analizar las últimas muestras recogidas.

“Es una aplicación que se puede ver en el móvil y en una tablet, por ejemplo, con los mismos datos que aparecen en la web, muy sencilla, intuitiva y explicativa”, subraya Hernández.

■ LA CLIMATOLOGÍA Y LA IA, LOS SIGUIENTES PASOS

Una vez alcanzada esta cifra de fincas monitorizadas, el siguiente paso en el que ya trabaja la Interprofesional y que estará disponible a lo largo de este mismo año, es en introducir datos



Técnico de Ailimpo tomando muestras en fincas incluidas en el Proyecto Agefis. / AILIMPO

A lo largo de la campaña 2026-2027 se intentará hacer una previsión de la aparición de las plagas en función de las previsiones climáticas, generando modelos predictivos en base a las informaciones recogidas en cada estación en años anteriores utilizando IA

climatológicos en cada estación para correlacionar el clima con el desarrollo de las plagas.

“Se introducirá información sobre las temperaturas, días de lluvia, de viento y humedad entre otros datos”, relata el técnico, quien añade que incorporar las integrales térmicas también será muy importante a la hora de determinar el momento más adecuado para el tratamiento de la plaga del piojo rojo de California.

Una tercera fase del proyecto, a desarrollar a lo largo de la campaña 2026-2027, es intentar hacer una previsión de la aparición de las plagas en función de las previsiones climáticas. “Se trata de generar modelos predictivos en base a las informaciones recogidas en cada estación en años anteriores utilizando la Inteligencia Artificial (IA) guiada por la inteligencia humana”, concluye Antonio Hernández.

INFIA®

Envase de referencia para frutas y hortalizas

www.infia.es

Infia Ibérica CENTRAL
Polígono S.P.I. 2, Parcela 3
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



El descenso de las temperaturas en las últimas semanas ha favorecido el calibre de la fruta, en una campaña sin heladas y con buenas reservas hídricas tras las lluvias de invierno. / OFICINA DE TURISMO DE CIEZA

JOAQUÍN GÓMEZ / Presidente ejecutivo de Apoexpa

“Empezamos la campaña con bastante optimismo, pese a todo”

Joaquín Gómez es el presidente ejecutivo de Apoexpa (Asociación de Productores-Exportadores de Frutas, Uva de Mesa y Otros Productos Agrarios) desde junio de 2010. Lleva más de 15 años al frente de la asociación, representando al sector exportador y en los primeros días de inicio de la campaña estrella de la asociación, la de fruta de hueso, la afronta con “bastante optimismo”, pese a las crisis bélicas. Una cosecha que es “normal”, como se había previsto, salvo en algunas parcelas puntuales de melocotón y paraguayo. Hablar de los precios del mercado, sin embargo, es “más complicado” porque entran en juego muchos factores, como el transporte (y la subida del precio del combustible) y el coste de los fertilizantes, muy afectados por los conflictos actuales.

► PILAR BENITO. MURCIA.

Murcia Fruits. Se han cumplido las expectativas y estamos ante una campaña que, según sus palabras, empieza “bien”.

Joaquín Gómez. Efectivamente, porque estas últimas semanas ha habido días más frescos, que han ralentizado el crecimiento de la fruta en el árbol lo que mejora la cosecha, con un mejor calibre, y nos hemos librado de las heladas. En invierno ha llovido bastante, lo que nos da garantía de agua para todo el año y permite que el árbol esté sano. Además, en la Región mantenemos la primera posición de salida a los mercados y empezamos bien, a buen ritmo.

MF. ¿Satisfechos también con la calidad de la fruta y con los precios?

JG. La subida del gasóleo, de los fertilizantes y la guerra afecta mucho a los costes, con lo que resulta más difícil ser rentable. Pero la calidad es buena y venimos de un año, el 2025, muy bueno también en fruta de hueso y las estadísticas de precios de comienzo de campaña no son malas. Ahora, lo que hace falta, porque es fundamental, es que el tiempo sea también bueno en los mercados de destino para que el consumo se anime. Esta fruta es sinónimo de verano. En definitiva, que esperemos lidiar el toro, con suerte.

MF. Y hablando de mercados, ¿dónde se mantiene el sector y dónde le gustaría estar también, porque es un hecho que por el tema de la guerra Oriente Medio está en ‘stand by’ ahora mismo?

JG. El mercado sigue siendo el tradicional, que es Europa, y aquí incluimos también al Reino Unido, que sigue siendo

fundamental para las frutas de Murcia y el resto de España. Por lo que respecta a la búsqueda de nuevos destinos, ahora mismo lo tenemos muy difícil. El transporte y las rutas marítimas están muy complicadas, no ya por precio con una subida brutal del coste de los contenedores, sino también por tiempos ya que este es un producto muy perecedero. Por ejemplo, la fruta puede aguantar bien 20 días, pero no treinta en los contenedores, por lo que estas puertas ahora mismo están más bien cerradas que entreabiertas. Sólo hacemos pequeñas cosas en otros mercados, sobre todo por avión, que no son muy significativas.

MF. Sin embargo, acaban ustedes de venir de participar en la feria Fruit Attraction de Brasil, y algo tendrá que ver el recientemente firmado acuerdo de asociación entre la Unión Europea (UE) y el Mercosur, que abre una zona de libre comercio de 720 millones de personas.

JG. Efectivamente, Brasil es un mercado importante para la hortofruticultura española desde hace muchos años, sobre todo en el tema de la ciruela, pero esto es más interesante para Extremadura que es el gran productor. Para nosotros se está abriendo una ventana de oportunidad hacia la nectarina y puede interesar porque la aduana, en poco tiempo, será 0. Pero siempre será en cantidades pequeñas y no será un mercado alternativo a Europa. Nosotros siempre decimos que le disparamos a lo que sea y si se van tres contenedores para un sitio, hay menos presión para el mercado europeo, por lógica. También aprovechamos la ventana del



Joaquín Gómez confirma una cosecha “normal”, de “buena calidad” y con una estadística de precios “que no malas”. / ARCHIVO

El sector de fruta de hueso de la Región de Murcia se está labrando su futuro gracias a la precocidad y a su carácter pionero en la renovación varietal, según Joaquín Gómez, presidente de Apoexpa

calendario, de llegar allí, como por ejemplo también a Sudáfrica, en un momento en el que ellos no tienen producción.

MF. Aparte de aprovechar esas pequeñas oportunidades que da el calendario, ¿qué otras

‘armas’ tiene el sector murciano para hacer frente a sus competidores, tanto nacionales como extranjeros?

JG. Nosotros tenemos dos ventajas principales, el clima es el primero, porque vamos muy

pronto a los mercados: desde mediados de abril hasta el 15 de junio prácticamente estamos solos. La segunda, y también muy importante, es que desde hace unos años hay una renovación varietal que ofrece producto mucho más de acuerdo con el gusto del consumidor. Si hace 15 años la fruta de mayo sabía a poco, ahora ya las hay con un sabor igual a la de junio. Así nos labramos el futuro tanto por la precocidad como por ser una adelantada en la renovación varietal.

MF. Hablemos de relevo generacional y mano de obra en el campo. ¿Son los dos grandes problemas del campo en la actualidad? ¿Se puede ver la luz al final del túnel?

JG. Efectivamente, es un gran problema, pero lo primero que debemos subrayar es que no hay jóvenes que quieran venir a trabajar al campo, a los que podemos dar el relevo en las producciones. La pirámide de población, en cuanto a la cantidad de hijos que actualmente se tiene, también lo dificulta.

El segundo tema es que el campo es atractivo si tienes vocación; si no la tienes, es muy difícil entrar en un negocio donde la incertidumbre (por el clima, por los mercados, etc.) es tan grande. Pese a todo creo que se pueden buscar fórmulas, como hacer más extensas las fincas que eviten que muchas desaparezcan. Es decir, menos gente para campos más grandes, que nada tiene que ver con que sean multinacionales. Para mí es el problema más complejo que ahora tiene el campo, junto con la escasa mano de obra. En este último caso no veo solución a medio plazo.

SANTIAGO MARTÍNEZ / Presidente de Fecoam

“La campaña en la Región se está desarrollando bien y la situación comercial está normalizada”

Santiago Martínez Gabaldón asumió la presidencia de la Federación de Cooperativas Agrarias de Murcia (Fecoam) en octubre de 2002, y continúa al frente de la organización, que en 2026 cumple 41 años. Martínez se muestra optimista ante el arranque de la campaña de fruta y asegura que, en hortalizas, la comercialización se mantiene estable, pese a la incidencia del pulgón.

► PILAR BENITO. MURCIA.

Murcia Fruits. Fecoam agrupa a 72 entidades de la Región de Murcia, detrás de las cuales hay más de 22.000 agricultores y ganaderos, y genera más de 45.000 puestos de trabajo. Nos encontramos en plena campaña de hortalizas y en los inicios de la de fruta de hueso. ¿Cómo se está desarrollando la primera y qué se espera de la segunda?

Santiago Martínez. Este pasado mes de marzo hemos estado en plena campaña de hortalizas y algunas variedades de limón y ya entramos con la fruta extratemprana. Respecto a esta última, la floración ha ido muy bien, salvo en algunas variedades de albaricoque que han tirado la flor. Con respecto a los mercados, la participación en Fruit Logística nos ha permitido tantear la situación y la tónica general entre los clientes era la incertidumbre de saber si podremos servir los productos en las cantidades que ellos quieren. Y no hay problema en hacerlo, ni en cantidad ni en calidad, por lo que por esa parte estamos tranquilos. Por lo demás, esperamos que el clima siga respetándonos.

MF. ¿De qué cantidades estamos hablando?

SM. La cosecha será normal: en la Región saldrán 280-300 millones de kilos de fruta de hueso, un 30% de la producción total española.

MF. ¿Y la de hortalizas?

SM. Aquí seguimos teniendo el problema de la plaga del pulgón que ya ha afectado la producción de más de 6.000 hectáreas, y siguen labrándose parcelas para atajarla, sobre todo de lechuga, donde ya se han perdido entre un 25 y un 30%. El problema es que, como hemos denunciado, el Ministerio sigue negándose a autorizar el uso del producto, de manera transitoria, que puede acabar con la enfermedad. No lo entendemos, pues la situación es complicadísima; estamos bastante disgustados con el Ministerio. ¡Hasta en Portugal lo utilizan y en otros seis países más!

Pero salvo por este problema, la campaña se está desarrollando bien en los mercados y grandes superficies y la situación comercial está normalizada.

MF. Por lo que comenta las cooperativas tienen controlados los mercados, los tradicionales. Pero, ¿hacia qué otros están dirigiendo la mirada?

SM. En el capítulo de búsqueda de nuevos nichos de mercado no se para nunca. No se puede tener todos ‘los huevos en la misma cesta’, si se me permite la expresión, porque en cualquier momento, por cualquier situación, te quedas



Santiago Martínez subraya que, pese al pulgón, la comercialización de hortalizas se mantiene “normalizada”. / FECOAM

fuera y con la producción sin vender. De ahí que debemos tener un abanico de opciones que incluyan grandes superficies, supermercados, etc. Incluso ya algunas cooperativas están haciendo una red de distribución

nacional, con sus propios vehículos o alquilados, para poder atender hasta a la tienda de la esquina, de pueblos a los que de otra manera no les llegarían los productos. Sobre todo se hace en fruta de hueso.

MF. Esto respecto al comercio nacional, pero ¿qué pasa con la exportación? ¿Hay alguna zona o países a los que no se ha logrado llegar como gustaría?

SM. Un mercado, que podemos considerar como objetivo

“La cosecha será normal: en la Región saldrán 280-300 millones de kilos de fruta de hueso”

pendiente, y en el que estábamos trabajando, era precisamente el de Oriente Medio. Ahora, por la situación política y bélica, hay que descartarlo totalmente. El resto de Europa está totalmente controlada, la tenemos en el bolsillo, porque llevamos cuarenta años relacionándonos con los clientes.

MF. Pero esta guerra, aparte de cerrar posibles nuevos mercados, ¿de qué otra manera está afectando a las cooperativas?

SM. Afecta muchísimo, sobre todo en los costes, porque, por ejemplo, está encareciendo bastante el transporte. Pero no sólo aquí, también en las parcelas de producción porque la maquinaria utiliza gasoil; en la mano de obra, ya que hay que pagar más por el desplazamiento de los trabajadores... Lo que no entendemos es el efecto ‘cohetes’ de subida de los precios del petróleo y sus derivados, pese a que estaban comprados antes del conflicto, y luego el efecto ‘pluma’ para bajarlos una vez que el conflicto acaba. Y la duda es de si luego esas subidas se van a poder repercutir en el consumidor final, si la cesta de la compra va a poder asumirlo. Este es el principal problema, y a la vez incertidumbre, que tenemos de cara a esta campaña de la fruta.

MF. ¿Qué herramientas tienen las cooperativas para paliar estas consecuencias?

SM. Siempre intentamos ‘tirar para adelante’, porque no puedes desabastecer a un cliente porque el gasóleo cueste más caro. Se intenta repercutirlo lo menos posible en los precios, jugando con las bazas que tenemos y agudizando el ingenio.

ORISHA

Agrifood

Más control, más productividad, mejores resultados.

Impulsando la digitalización del sector agroalimentario

Microsoft AI
Business Solutions

Soluciones
Cloud

Software
sectorial

Plataforma en la nube con IA integrada para una gestión más inteligente y eficiente.

¿HABLAMOS?

agrifood.orisha.com

900 909 619

MANUEL RUIZ / Presidente de la IGP Melocotón de Cieza

“Podríamos estar ante una de las mejores campañas de los últimos años”

La IGP melocotón de Cieza atraviesa una nueva etapa marcada por la ampliación varietal, la adaptación al cambio climático y el refuerzo de su posicionamiento en el mercado nacional. Esta IGP avanza en su consolidación con el objetivo de ampliar su calendario comercial y aumentar el volumen de producto certificado. Su presidente, Manuel Ruiz, analiza los retos y oportunidades de un sector en evolución.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN. Murcia Fruits. La IGP lleva años consolidada, pero ¿en qué punto real diría que se encuentra hoy la IGP Melocotón de Cieza y qué ha cambiado en los últimos años?

Manuel Ruiz. En estos momentos, la IGP atraviesa una de sus mejores etapas. La incorporación de tres nuevas variedades nos ha permitido ampliar el calendario de comercialización, manteniendo en todo momento los estándares de calidad y las condiciones que caracterizan a nuestro producto.

MF. Ha mencionado la incorporación de nuevas variedades. ¿A qué responde esta decisión y qué aportan a la IGP?

MR. La IGP Melocotón de Cieza se constituyó inicialmente con dos variedades, Baby Gold 6 y Romea. Sin embargo, en los últimos años, las condiciones climáticas —especialmente la reducción de horas frío— han afectado a su comportamiento agronómico y a su regularidad productiva.

Ante esta situación, se optó por incorporar tres nuevas variedades de melocotón amarillo con características organolépticas similares —en términos de sabor, color, firmeza y calibre—, que además permiten cubrir las mismas ventanas de producción.

Gracias a esta ampliación varietal, que eleva a cinco el número total de variedades, hemos logrado extender la presencia del producto en el mercado, manteniendo los estándares de calidad que definen a la IGP.

MF. ¿Cuáles son estas tres nuevas variedades?

MR. Las nuevas incorporaciones son Levante 45, Grocivac-1 y Manolito. Se trata de variedades que se integran en el calendario de producción de forma escalonada, permitiendo ampliar y ordenar la oferta.

La recolección comienza con Levante 45 a principios de junio, seguida de Romea. A continuación, entra Grocivac-1 a comienzos de julio, mientras que Baby Gold 6 se sitúa entre mediados y finales de ese mes. Finalmente, Manolito, que destaca por su firmeza, su buen sabor y su capacidad de permanencia en el árbol, permite cerrar la campaña durante el mes de agosto.

Además, el amplio término municipal de Cieza y la diversidad de microclimas favorecen un escalonamiento natural de la recolección, lo que permite adelantar o retrasar ligeramente las fechas según la zona.

En conjunto, esta combinación varietal y territorial permite que la IGP Melocotón de Cieza esté presente en el mercado desde junio hasta principios de septiembre.

MF. ¿Cómo ha sido la respuesta de los clientes tras los primeros

test comerciales realizados con estas tres nuevas variedades?

MR. La respuesta del mercado ha sido positiva. Estas variedades ya se venían cultivando en Cieza desde hace unos años, lo que ha permitido evaluar su comportamiento tanto en campo como en su comercialización.

A partir de esa experiencia, y tras los estudios realizados, se constató una buena aceptación por parte del consumidor, lo que llevó a su incorporación dentro de la IGP Melocotón de Cieza.

Se trata, por tanto, de variedades ya probadas y validadas en el mercado, que ofrecen garantías tanto a nivel productivo como comercial.

MF. ¿Podrían desbancar a las dos variedades tradicionales o se mantendrán?

MR. No se plantea un escenario de sustitución, sino de complementariedad. Las variedades están diseñadas para encajar en un calendario escalonado, sin solapamientos significativos, lo que permite mantener una oferta continua a lo largo de la campaña.

Además, variedades tradicionales como Baby Gold 6 cuentan con un fuerte arraigo entre los consumidores, especialmente entre aquellos que identifican y valoran el melocotón de la IGP Melocotón de Cieza.

En este sentido, todas las variedades están llamadas a convivir, cada una en su momento óptimo de recolección, contribuyendo conjuntamente a reforzar la presencia del producto en el mercado.

MF. ¿Cómo están afectando ya los cambios climáticos a la calidad y al modelo productivo en Cieza?

MR. El principal impacto que estamos observando está relacionado con la reducción de horas frío, que resulta clave para el correcto desarrollo de los frutales. En cultivos como el albaricoque, por ejemplo, esta situación ya se traduce en una menor producción en las variedades tardías.

En el caso del melocotón, el efecto es similar, especialmente en las variedades más tradicionales, como Romea o Baby Gold 6, que presentan mayores dificultades de adaptación a estas nuevas condiciones. Aunque no siempre se produce una merma significativa de la producción, sí se aprecia una pérdida de uniformidad en la fruta, con calibres y formas menos regulares.

Por el contrario, las variedades más recientes, como las incorporadas a la IGP Melocotón de Cieza, muestran una mejor adaptación, lo que refuerza la necesidad de avanzar en la renovación varietal como respuesta a este nuevo escenario climático.

MF. ¿Qué previsión manejan para 2026 y qué porcentaje de la producción de Cieza se comercializará bajo la IGP?

MR. En estos momentos, aún se están realizando los aforos, por lo que es pronto para concretar el volumen total de producción, especialmente teniendo en cuenta la reciente incorporación de las nuevas variedades.

En cualquier caso, conviene recordar que no todo el producto puede comercializarse bajo la IGP Melocotón de Cieza, ya que sólo se certifica aquel que cumple estrictamente con los parámetros de calidad establecidos, tanto en términos de contenido en azúcares (grados Brix), acidez —medida, entre otros, por el ácido málico— y calibre.

En campañas anteriores, el porcentaje de producto certificado se ha situado en torno al 30% de las variedades amparadas. De cara a este ejercicio, y pese a la falta de referencias con el nuevo escenario varietal, se estima que podría alcanzarse aproximadamente el 50% en este primer año.

A medio plazo, el objetivo es avanzar progresivamente hacia una mayor proporción de producto certificado, en línea con el potencial productivo y cualitativo de las variedades actualmente incluidas.



Manuel Ruiz confiesa sentirse muy optimista de cara a la presente campaña. / IGPMC

MF. ¿Se está pagando realmente la calidad que certifica la IGP o sigue habiendo una brecha entre valor y precio?

MR. Se empieza a reconocer esa calidad, aunque todavía existe margen de mejora. En los últimos años, especialmente a raíz de la pandemia, se ha producido un cambio en los hábitos de consumo, con una mayor predisposición hacia productos de calidad.

En este contexto, el consumidor está cada vez más dispuesto a pagar un diferencial por un producto que le ofrece garantías, aunque esa retribución aún no alcanza el nivel deseable para el sector.

No obstante, se trata de un proceso progresivo.

MF. ¿Qué estrategia de promoción están desarrollando de cara a esta campaña?

MR. La estrategia se centra principalmente en el ámbito digital, con una presencia activa en redes sociales, que se han convertido en una herramienta clave para llegar al consumidor.

De forma complementaria, se desarrollan acciones de proximidad, como actos de presentación en la Región de Murcia, así como campañas en televisión regional, en canales como La 7. A ello se suman iniciativas de visibilidad a nivel nacional, como la rotulación de vehículos que recorren distintos puntos de España.

En cualquier caso, se trata de una estrategia que se está construyendo de manera progresiva, adaptada a los recursos disponibles, con el objetivo de reforzar el posicionamiento de la IGP Melocotón de Cieza y aumentar su reconocimiento entre los consumidores.

MF. Si mañana desapareciera la IGP, ¿qué consecuencias tendría para el sector en Cieza? ¿Qué papel juega actualmente en una producción tan arraigada como el melocotón?

MR. La IGP Melocotón de Cieza desempeña un papel fundamental como generador de valor añadido y como elemento vertebrador del sector. Su desaparición supondría, previsiblemente,

una pérdida de diferenciación en el mercado y una merma en la capacidad de valorización del producto.

Además, la IGP actúa como motor de innovación, impulsando la investigación y la introducción de nuevas variedades de melocotón amarillo adaptadas a las actuales condiciones de cultivo y a las demandas del mercado.

Cabe recordar que, durante años, el melocotón amarillo llegó a perder peso en la zona debido a su baja rentabilidad, con una parte importante de la producción destinada a industria. Sin embargo, el desarrollo de la IGP y la apuesta por nuevas variedades han contribuido a revertir esta tendencia, favoreciendo una recuperación progresiva del cultivo en Cieza.

En este sentido, el efecto tractor de la IGP va más allá del producto certificado, ya que impulsa el conjunto del sector, fomentando nuevas plantaciones, dinamizando la investigación y reforzando el posicionamiento del melocotón amarillo tanto a nivel económico como de reconocimiento en el mercado.

MF. ¿Se muestra optimista de cara a esta campaña?

MR. Sí, claramente. Este año se han dado unas condiciones climáticas muy favorables, con un invierno que ha permitido acumular suficientes horas frío y una primavera estable, sin grandes oscilaciones térmicas.

Esto ha favorecido un buen comportamiento de todas las variedades, incluidas aquellas más sensibles a la falta de frío en campañas anteriores. En campo, la evolución es muy positiva: la arboleda presenta un excelente estado y la fruta está desarrollando buen calibre y calidad.

Si no se producen incidencias en las próximas semanas, todo apunta a que podríamos estar ante una de las mejores campañas de los últimos años.

Las primeras recolecciones de melocotón amparado por la IGP Melocotón de Cieza están previstas para comienzos de junio.



Uno de los camiones rotulados con la imagen promocional de la IGP Melocotón de Cieza. / IGPMC

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La obtención y desarrollo de un nuevo producto bioestimulante a partir de extractos de algas de cepas autóctonas del Mar Menor y de La Albufera en la Comunidad Valenciana para su uso en cultivos hortícolas y de cítricos es el objetivo principal del Grupo Operativo Linomar, proyecto de innovación e investigación impulsado por la Federación de Cooperativas Agrarias de Murcia (Fecoam).

Este grupo de investigación, en el que forman parte además de la federación, las cooperativas Anecoop y Coagacart, investigadores Centro de Edafología y Biología Aplicada del Seguro, dependiente del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CEBAS-CSIC), la Universidad de Murcia (UMU), y las empresas Think Tank InnoTech y Atlántica Agrícola, desarrolla sus trabajos desde el año 2024, alcanzando en la actualidad unos resultados altamente positivos. Como indican desde el grupo investigador de CEBAS-CSIC, “los trabajos hasta la fecha en parcelas de lechuga y melón nos dan buenas perspectivas de cara al futuro”, a la hora de “reducir la cantidad de nitratos en el campo”.

■ INNOVACIÓN A PARTIR DE MICROALGAS

La Universidad de Murcia actúa como experto en el cultivo de las microalgas. Marina Aboal, catedrática de Botánica de la Facultad de Biología de la UMU, explica que “se han realizado prospecciones a lo largo de ambas lagunas”, tanto del Mar Menor como en La Albufera, en varios periodos del año, “para recolectar y aclimatar diversas especies de algas de diferentes grupos taxonómicos, desde cianobacterias hasta diatomeas, rodofíceas o clorofíceas”, todo con el objetivo final de mantener su crecimiento en cultivos de hasta 500L en sistemas al aire libre o de hasta 150L en biorreactores cilíndricos en interior.

La biomasa obtenida, detalla Aboal, previa deshidratación, “fue incorporada a diferentes formulaciones de bioestimulantes, por su alta concentración de compuestos de interés”. El crecimiento de estos organismos además “tiene un gran poder biorremediador, al consumir los nutrientes que eutrofizan ambas lagunas”, remarca la catedrática.

■ CULTIVOS MÁS EFICIENTES

Desde Linomar destacan que se ha conseguido reducir el uso de fertilizantes nitrogenados para la producción de cultivos en hasta un 30 por ciento, “sin afectar ni la producción ni la calidad del cultivo”. Algo que es solo el

Microalgas del Mar Menor y La Albufera, la clave para bioestimulantes agrícolas sostenibles

El proyecto Linomar demuestra que es posible reducir al menos un 30% el aporte de nitrógeno en explotaciones manteniendo la productividad y mejorando la calidad



Los últimos ensayos han estado centrados en parcelas donde se produce melón tipo Cantalupo. / FECOAM

Los resultados obtenidos en las diferentes parcelas demuestran un impacto positivo, con un mayor peso medio del fruto, con Brix y dureza apta para su comercialización, y en algunos casos, mayores valores de actividad antioxidante y vitamina C total

primer paso de cara a “alcanzar la eliminación en su totalidad”. Los resultados en las diferentes parcelas demuestran un impacto positivo en tanto en cuanto ha permitido un mayor peso medio del fruto, con Brix y dureza apta para su comercialización, y en algunos casos, mayores valores de actividad antioxidante y vitamina C total, aportando un valor nutricional al producto final.

Utilizando parcelas de cultivos del Campo de Cartagena y de Valencia como campos de pruebas, se ha conseguido esa reducción del aporte de nitratos

en la naturaleza por acción de depuración de las microalgas, combinado con el uso de los bioestimulantes que reducen el aporte de nitratos en las parcelas agrícolas. Estas acciones contribuyen además a reducir la emisión de gases de efecto invernadero.

Los últimos ensayos han estado centrados en parcelas donde se produce melón tipo Cantalupo. El sistema de trabajo consistió en un control con el 100 por ciento de la fertilización nitrogenada recomendada, y cuatro grupos adicionales, los cuales recibieron únicamente el 70 por ciento de la

dosis de nitrógeno, compensando esta reducción con la aplicación de diferentes formulados basados en extractos de microalgas desarrollados por otro de los colaboradores, Atlántica Agrícola.

En definitiva, para los investigadores de CEBAS-CSIC, los resultados obtenidos “nos confirman que vamos en la dirección correcta”.

■ TELEDETECCIÓN AGRÍCOLA

Otro de los colaboradores del grupo operativo, la empresa Think Tank InnoTech, se encarga de desarrollar estudios de teledetección agrícola sobre parcelas reales de productores. Como detalla Pedro Hernández, CTO de Think Tank InnoTech y responsable del desarrollo de los mismos, “hemos tomado imágenes multispectrales que captura el satélite Sentinel-2 de la Agencia Espacial Europea, que pasa cada cinco días por la

misma parcela, y hemos aplicado cinco índices espectrales distintos”, que miden desde el vigor fotosintético, el contenido de agua en las hojas, o uno que corrige la influencia del suelo cuando el cultivo aún no ha cerrado copa”, y así sucesivamente.

Al cruzar los cinco índices entre sí, y correlacionarlos con los datos meteorológicos de la estación AEMET más cercana, “obtenemos un diagnóstico integral del estado del cultivo que sería imposible conseguir con una simple visita al campo”.

En opinión de Hernández, “el satélite detecta problemas en el campo que el ojo del agricultor no puede ver hasta que ya es tarde”, como pueden ser la distribución de agua de riego, o el estrés hídrico. A su juicio, dentro de Linomar, “la teledetección es el elemento que conecta todo el sistema con datos objetivos”.

Dentro del proyecto “hemos desarrollado dos herramientas de apoyo a la decisión”, donde la primera optimiza los parámetros de los raceways donde se cultivan las microalgas para maximizar la producción de biomasa y la desnitrificación del agua. Y la segunda, que es donde se integran los datos de teledetección, calcula las dosis óptimas de bioestimulantes que los agricultores deben aplicar a sus cultivos cruzando los datos satelitales con los datos de las sondas de campo.

Por ello, la iniciativa Linomar “es un proyecto integrado que trabaja en toda la cadena, desde la producción de microalgas a partir de aguas residuales agrícolas hasta la aplicación de bioestimulantes derivados de esas microalgas sobre los cultivos”. Los estudios de teledetección hasta la fecha “sirven de base de datos sobre la que se construyen las recomendaciones”, ya que “sin conocer el estado real y detallado de cada parcela, no se puede calcular cuánto bioestimulante necesita ni cuándo aplicarlo”.

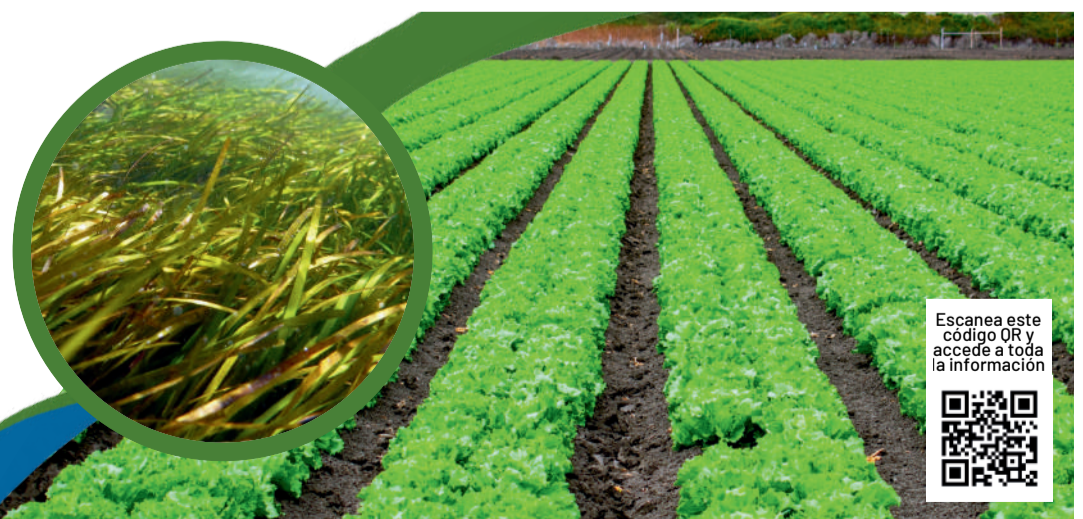
En definitiva, “la teledetección satelital aplicada a la agricultura permite al productor tomar decisiones basadas en datos objetivos, reducir costes de gestión y mejorar el rendimiento de sus cosechas”, por lo que esta tecnología “puede convertirse en una herramienta cotidiana para el agricultor”.

El proyecto Grupo Operativo Linomar está cofinanciado por el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (Feader) de la Unión Europea en un 80 por ciento, en el marco del Plan Estratégico de la PAC-Feader 2023-2027. La iniciativa, con una duración aproximada de dos años, se desarrolla desde junio de 2024 hasta mayo de 2026 con un coste total de 595.173,56 euros.

GRUPO OPERATIVO
LINOMAR
www.golinomar.es

Obtención y desarrollo de un nuevo producto bioestimulante a partir de extractos de algas de cepas autóctonas del Mar Menor y de La Albufera para su uso en cultivos hortícolas y de cítricos

El proyecto GO LINOMAR está cofinanciado por el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER) de la Unión Europea en un 80%, en el marco del Plan Estratégico de la PAC-Feader 2023-2027. La iniciativa, con una duración aproximada de 2 años, se desarrolla desde junio de 2024 hasta mayo de 2026 con un coste total de 595.173,56 €.



Escanea este código QR y accede a toda la información



Las variedades de ITUM confirman su proyección y consolidan su avance en los mercados internacionales

Coolgrape (Itumfive) alcanza su mejor campaña productiva mientras Rose Caramel (Itumfifteen) se afianza en distintos orígenes

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El ITUM, Investigación y Tecnología de Uva de Mesa, SL continúa ampliando su presencia y reforzando el valor de su programa varietal con resultados que avalan tanto el rendimiento agronómico como la respuesta comercial de sus materiales. Esta pasada campaña Coolgrape (Itumfive) ha alcanzado máximos históricos de producción en la Región de Murcia, mientras que Rose Caramel (Itumfifteen) ha iniciado su primera cosecha comercial en Perú con parámetros que confirman su adaptación y su interés para los programas tempranos de exportación.

■ CIFRAS RÉCORD PARA COOLGRAPE

La campaña de Coolgrape ha sido especialmente relevante para el sector murciano, ya que la variedad ha logrado cifras récord de producción y se ha consolidado como una opción sólida dentro de la uva de mesa moderna. Desde ITUM se valora este resultado como la consecuencia directa de años de investigación, mejora genética y trabajo conjunto con productores que apuestan por materiales capaces de responder a las exigencias actuales del mercado.

Las valoraciones una vez finalizada la campaña han sido muy positivas, pues Coolgrape ha mostrado un comportamiento agronómico muy estable, con rendimientos elevados por hectárea, una uniformidad destacada en calibre y color, y una



Coolgrape (Itumfive). / ITUM



Rose Caramel (Itumfifteen). / ITUM

productividad constante que ha permitido optimizar recursos y mejorar la rentabilidad de las explotaciones. “Su resistencia y adaptación a las condiciones climáticas de la Región de Murcia han sido determinantes para alcanzar estos resultados, ofreciendo a los agricultores una herramienta fiable en un contexto marcado por la necesidad de eficiencia y sostenibilidad”, explican desde el ITUM.

A nivel comercial, la variedad se ajusta a las tendencias que hoy marcan la demanda: uvas sin semillas de alta calidad, una experiencia de consumo cuidada,

regularidad en el suministro y modelos productivos más sostenibles. Su sabor equilibrado, textura crujiente y atractivo visual la sitúan como una opción muy valorada por distribuidores y consumidores, reforzando su papel dentro de los programas de uva premium.

“El avance de Coolgrape es también fruto del modelo de trabajo impulsado por ITUM, basado en la transferencia de conocimiento, el seguimiento técnico y el asesoramiento continuo”, afirman desde el ITUM, ya que ese enfoque ha permitido maximizar el potencial de la variedad

en el entorno murciano y ofrecer a los productores herramientas para afrontar retos como el cambio climático, la gestión del agua o la creciente competencia internacional.

■ ROSE CAMEL EN PERÚ

Si bien Coolgrape destaca por haber alcanzado un máximo productivo nunca visto hasta el momento de la variedad en la Región, Rose Caramel (Itumfifteen) protagoniza la proyección global del programa varietal de ITUM, pues esta variedad ha dado un nuevo paso con el inicio de su primera cosecha comercial en Perú.

La recolección, realizada en el valle de Ica por PAFER Fruit, marca el debut productivo de la variedad en el país y confirma su potencial como alternativa temprana para los programas de exportación hacia Estados Unidos.

La cosecha comenzó a finales de 2025, situando a Rose Caramel en una ventana temprana que resulta estratégica para los operadores peruanos. Desde su entrada en producción, la producción ha mostrado una alta eficiencia, con una excelente carga por planta y calibres comerciales que se sitúan entre los 22 y los 25 mm. “Los racimos presentan una uniformidad muy apreciada en destino, con bayas bien conformadas y un color rosado homogéneo que refuerza su atractivo visual”, explican desde el ITUM.

Además, también subrayan que “uno de los aspectos más destacados de esta primera experiencia ha sido su comportamiento sanitario. Durante la campaña no se realizaron aplicaciones para el control de oídio, lo que confirma en campo la resistencia natural de la variedad. Este atributo reduce costes de producción y aporta ventajas en sostenibilidad y manejo, factores cada vez más valorados por la cadena comercial y por los mercados de exportación”.

En el plano organoléptico, Rose Caramel ofrece un sabor moscatel intenso que la diferencia dentro de la categoría de uvas sin semilla y la posiciona como una opción atractiva para consumidores que buscan perfiles aromáticos definidos.

Los resultados obtenidos en esta primera campaña comercial en Ica consolidan el interés por su desarrollo futuro en el país y confirman su potencial dentro de los programas tempranos dirigidos a mercados exigentes como el estadounidense. Con ello, ITUM continúa ampliando su presencia internacional y fortaleciendo un portafolio varietal que ya muestra su capacidad para adaptarse y destacar en diferentes condiciones agroclimáticas.

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La Región de Murcia se consolida como la segunda provincia más exportadora de productos agroalimentarios de España.

La consejera de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca, Sara Rubira, destacó este dato durante la celebración de la 39 edición del Salón Gourmets, donde detalló que, en 2025, el valor de las exportaciones de la industria alimentaria regional superó los 3.500 millones de euros.

“Estos datos reflejan el enorme trabajo que realiza nuestro sector para seguir creciendo, innovando y llevando la marca Región de Murcia a nuevos mercados”, señaló la consejera de la Región de Murcia.

■ SALÓN GOURMETS

Rubira recordó que el Gobierno regional y la Cámara de Comercio de Murcia han apoyado la participación de 30 empresas en una feria en la que se muestran sus productos de calidad diferenciada. Durante su visita al stand regional, Rubira destacó que “nuestras empresas vuelven a estar presentes en uno de los principales escaparates europeos del sector gourmet, demostrando la fortaleza y competitividad de la industria alimentaria de la Región”.

El sector agroalimentario murciano supera los 3.500 millones en exportaciones

La Región se consolida en 2025 como la segunda provincia española en exportación de productos agroalimentarios



Imagen de la representación murciana en la 39 edición del Salón Gourmets. / CARM

La representación murciana en la feria ha incluido firmas con expositor propio y otras empresas que están presentes en el espacio institucional, pertenecientes a sectores tan

representativos como vinos, quesos, salazones, conservas vegetales, aceites, encurtidos, frutos secos, chocolates y productos gourmet elaborados.

La consejera destacó que este tipo de acciones “permiten mostrar de forma directa la calidad y singularidad de nuestros productos, además de generar nuevas oportunidades de negocio para las empresas de la Región”.

Rubira subrayó que “la mejor forma de seguir ganando presencia en los mercados es enseñar, probar y poner en valor lo que somos capaces de producir en la Región de Murcia”.

La consejera mantuvo encuentros con las empresas regionales participantes, de las que destacó su papel como

“embajadoras de la excelencia gastronómica y agroalimentaria murciana”.

■ 40 AÑOS DE LA DOP ARROZ DE CALASPARRA

Durante esta feria también se presentaron las actividades que va a desarrollar durante este año la DOP Arroz de Calasparra para celebrar sus 40 años trabajando para que este producto tenga la calidad certificada por la que es reconocido en todo el mundo.

La consejera afirmó que este año 2026 “no solo conmemoramos un aniversario, celebramos cuatro décadas de trabajo, de esfuerzo y de compromiso con un producto único”. Rubira recordó también que el arroz de Calasparra fue el primer arroz del mundo en contar con el aval de calidad de una denominación de origen. “Hablamos de un cultivo singular, ligado al paisaje y a la identidad del Noroeste de la Región de Murcia. Un arroz que se cultiva en aguas que fluyen de manera continua, en un entorno natural excepcional como es el Coto Arrocerero, uno de los humedales de agua dulce más importantes de nuestra Región y un espacio clave para la conservación de la biodiversidad”, añadió Rubira.

BASF | Nunhems muestra las cualidades del pimiento California Kostantine F1

Esta nueva variedad ofrece un alto rendimiento en los campos murcianos

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Precocidad, cuajes continuados y calidad de fruto son tres de las cualidades que definen a Kostantine F1*, el nuevo pimiento California rojo de BASF | Nunhems para trasplantes de Murcia. Y precisamente esto es lo que pudieron comprobar los agricultores que asistieron el 15 de abril a la jornada de campo organizada por la casa de semillas en San Cayetano, en la finca de Pablo Galindo.

“Trasplantamos en la primera semana de diciembre”, recuerda el agricultor, quien apunta que este es tu tercer año cultivando Kostantine F1*. “Empecé con una prueba, que el año pasado ya era más grande y, en esta campaña, estoy cultivando el invernadero completo”, explica.

Galindo destaca dos aspectos cruciales de este nuevo pimiento. Por un lado, que “no tiene parada



Precocidad, cuajes continuados y calidad de fruto son tres de las cualidades que definen a Kostantine F1* / BASF

vegetativa”, o lo que es lo mismo, hace cuajes de forma continua. Y por otro, su precocidad. “En torno al 70-80% de su producción es temprana, de modo que podemos tener mejores precios”, comenta.

Esto es posible gracias a su rusticidad de planta, explica por su parte Antonio Miguel López, Sales Specialist de pimiento para Almería y Murcia de BASF, quien añade un segundo factor,

su equilibrio productivo-vegetativo. Ese equilibrio entre vigor y continuidad en el cuaje permite a Kostantine F1* ofrecer una alta producción de frutos de calidad, de calibre G-GG homogéneo todo

el ciclo, de un atractivo color rojo. El resultado es un elevado porcentaje de frutos de primera categoría y, por tanto, un alto rendimiento comercial.

■ PRECOCIDAD

Los ciclos de pimiento cada vez más cortos en Murcia exigen variedades precoces, con una rápida entrada en producción. Y Kostantine F1* responde a esta necesidad. “Vira rápido a rojo”, señala López, quien añade además su capacidad para “concentrar la producción”, de modo que “el agricultor logra un alto rendimiento en poco tiempo”.

A todo ello suma un factor más, su resistencia a oídio, en línea con la gama Olimpo de variedades de pimiento California de BASF | Nunhems.

■ ¿POR QUÉ KOSTANTINE F1?

Pablo Galindo lo tiene claro: “Si buscas una variedad con resistencia a oídio que no tenga parón, te renta”. Y es que, mientras otros Californias tienen una planta más vegetativa fruto de la introgresión de la resistencia, Kostantine F1* cuenta con el equilibrio productivo-vegetativo adecuado que le permite cuajar frutos de forma continuada, sin parones, y con la garantía de la resistencia a oídio.

* APC concedido y en proceso de solicitud para la inclusión en el EC Common Catalogue of Vegetable Varieties

Pedro Herrera, nuevo presidente de Alcachofa de España

La asociación nacional ha celebrado su XII Asamblea General Extraordinaria en San Pedro de Pinatar (Murcia)

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La asociación nacional sin ánimo de lucro Alcachofa de España celebró el pasado 14 de abril en San Pedro del Pinatar (Región de Murcia) su XII Asamblea General Extraordinaria, en la que se aprobó la renovación de su junta directiva. Pedro Herrera fue nombrado nuevo presidente, relevando en el cargo a Antonio Galindo, quien pasa a ocupar una vocalía después de haber liderado la asociación desde su fundación.

Pedro Herrera (El Raal, 1966), director general de Conservas El Raal SLU, ocupaba hasta ahora la vicepresidencia de la entidad. Su nombramiento responde a la voluntad de dar continuidad al trabajo realizado en los últimos años, al tiempo que se impulsa una nueva etapa centrada en la innovación y el crecimiento del sector tras el paso a un lado dado por Antonio Galindo.

La nueva Junta Directiva de Alcachofa de España queda conformada por Pedro Herrera en la presidencia; Joaquín Ortuño (SAT Olé), que asume la vicepresidencia; Julio Marín (Cricket), como tesorero; y Antonio Ángel Hurtado (Alcachofa Vega Baja), como secretario. Completan la junta seis vocales: Marga Guilló, Jaime Castel-Ruiz (Frutas y Verduras Castel Ruiz), Francisco Manuel Ramos (Hortoventas), Javier Rillo (Benihort), Antonio Galindo (Soltir) y Andrés Legaz (Almerca).

En su primera intervención como presidente, Pedro Herrera quiso agradecer la labor desempeñada por Antonio Galindo durante sus más de once años al frente



El objetivo de la renovación es seguir impulsando la innovación y consolidar el crecimiento del sector / ALCACHOFA DE ESPAÑA

de la asociación: “Alcachofa de España se ha convertido en una auténtica palanca para dar a conocer un producto que hoy es un referente. Es cierto que aún queda mucho camino por recorrer, pero también es justo reconocer todo lo que se ha hecho hasta ahora”.

El nuevo presidente destacó el “notable auge” experimentado en el consumo de alcachofa en sus distintas presentaciones —fresco, conserva y congelado— a pesar de factores adversos externos como la competencia desleal, los constantes cambios normativos, el incremento de costes y un contexto internacional “complejo”.

Asimismo, subrayó el compromiso del sector con la innovación, especialmente en el desarrollo de productos de quinta gama adaptados a las nuevas demandas del mercado: “Me atrevo a decir que la alcachofa está viviendo una nueva juventud”. Pedro Herrera también agradeció el creciente protagonismo de la alcachofa

en la restauración y animó a los consumidores a apostar por el producto nacional.

En este sentido, puso en valor la participación de Alcachofa de España en el programa europeo ‘Una Europa Más Saludable’, junto a +Brócoli y Fresas de Francia, cuyo objetivo es incrementar el consumo de frutas y hortalizas hasta los 400 gramos diarios recomendados por la Organización Mundial de la Salud.

La Asamblea fue clausurada por el alcalde de San Pedro del Pinatar, Pedro Javier Sánchez Aznar, quien destacó el “trabajo incansable de Alcachofa de España por poner en valor la alcachofa y al sector agrícola, siendo ejemplo de profesionalidad, calidad y cercanía”.

El encuentro contó con el patrocinio de Certis Belchim, Caja Rural Central y Agrobialia (categoría oro); Macaen y Ramiro Arnedo (plata); y Agrobank La-Caixa y Banco Sabadell (bronce).

PostharvestTALKS

Edición Murcia:
Calidad en Cítricos

No te pierdas esta oportunidad de conectarte con los referentes del sector, descubrir las tendencias innovadoras y explorar soluciones vanguardistas.

De especialistas del sector para expertos de la industria

Con participación de:

Decco | MAF RODA | hispacbec | UPL

Con colaboración de:

- Dr. Francisco Artés Hernández: Catedrático de Universidad, Grupo de Postcosecha y Refrigeración de la Universidad Politécnica de Cartagena.
- Prof. Ayudante Dr. Manuel Cantó: Departamento de Producción Vegetal y Microbiología, Universidad Miguel Hernández
- ailimpo

14 DE MAYO | Marla Center
09:30 - 14:00 h | Av. Doctor Pedro Guillén, 6
30100 - Murcia

Se ruega confirmación de asistencia. Por favor, escanea el código QR para rellenar el formulario y confirmar la asistencia. ¡Gracias!
ITE ESPERAMOS!

Murcia acogerá una nueva edición de PostharvestTALKS

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El próximo 14 de mayo, Murcia será el escenario de una nueva edición de PostharvestTALKS, un encuentro técnico organizado por Decco que reunirá a los profesionales del sector para abordar los principales desafíos de la cadena de valor de los cítricos.

El evento contará con la participación de las empresas destacadas como Maf Roda, Hispacbec y UPL, así como con la colaboración de entidades de referencia como Ailimpo. Además, el programa incluirá las intervenciones de expertos del ámbito académico, de la Universidad Politécnica de Cartagena, y de la Universidad Miguel Hernández.

A lo largo de la jornada se analizarán aspectos clave que impactan en la calidad y competitividad del sector, desde el manejo en campo hasta los

procesos de postcosecha y comercialización, poniendo el foco en cómo optimizar cada etapa hasta que la fruta llega al consumidor final manteniendo la calidad.

PostharvestTALKS se consolida, así como un espacio de intercambio de conocimiento y experiencias entre empresas, investigadores y profesionales, favoreciendo el debate en torno a los retos actuales y futuros del sector hortofrutícola.

El evento concluirá con una comida de networking para todos los asistentes, ofrecida por las empresas organizadoras, que permitirá seguir compartiendo impresiones en un entorno más distendido.

Se ruega la confirmación de asistencia a través de este enlace: <https://forms.office.com/r/G6SyDQPe2n>

Para cualquier duda contacta con info@deccopostharvest.com

El pulgón se mantiene bajo un control “relativo” en los hortícolas

El sector logra contener la incidencia de la plaga gracias al esfuerzo constante de los agricultores, lo que ha permitido sacar adelante una campaña marcada por las dificultades y la incertidumbre



Ante la cancelación del spirotetramat por parte de la UE y la negativa del MAPA a su autorización excepcional, el sector está buscando y solicitando otras materias para hacer frente a la plaga. / ARCHIVO

► JULIA LUZ. REDACCIÓN.

La presión del pulgón sobre los cultivos hortícolas del sureste español, que durante semanas centró la preocupación del sector y generó un intenso debate en torno a la falta de disponibilidad de soluciones eficaces, se ha logrado mantener bajo cierto control gracias al esfuerzo de los agricultores. Así, a pesar de los daños registrados, el sector ha conseguido sacar adelante la campaña con “el trabajo formidable de los productores con los medios disponibles”, ensalza Abelardo Hernández, director técnico de Proexport.

Echando la vista atrás, Hernández sitúa el momento más crítico de la afección de la plaga entre finales de febrero y principios de marzo, cuando “se registró el pico”, pero afirma que un mes después “esa situación se ha aliviado”. En este sentido, subraya que la presencia de esta plaga no es ninguna novedad para el sector, ya que “los pulgones están y van a estar siempre; forman parte del entorno en el que desarrollamos la actividad, igual que otros insectos”.

No obstante, el foco del problema no reside tanto en la presencia del pulgón como en la disponibilidad de herramientas eficaces para gestionar y controlar su incidencia. El director técnico de Proexport explica que la presión de la plaga puede variar de una campaña a otra. “Hay años en los que los problemas de pulgón son más intensos y otros en los que son menores. Lo habitual es que existan y que, con las herramientas disponibles, se puedan manejar”, señala. Pero advierte de que la situación se complica cuando ese equilibrio se rompe: “lo anormal es que el problema sea mayor y las herramientas de control sean insuficientes, como ha ocurrido esta campaña en el caso de los hortícolas”.

La presencia del pulgón no es ninguna novedad, “lo normal es que esté y que con las herramientas disponibles se pueda manejar, lo anormal es que la incidencia sea mayor y las herramientas insuficientes”

En el plano comercial, las incidencias en destino han sido puntuales, porque “se está haciendo un trabajo muy exhaustivo y se tiene mucho cuidado con lo que se envía, garantizando la calidad del producto”

De hecho, la cancelación por parte de la Unión Europea de un fitosanitario formulado a base de spirotetramat —materia activa altamente eficaz contra el pulgón—, fue uno de los factores que hizo que la plaga se descontrolara. Y, ante la negativa del Ministerio de Agricultura de una autorización excepcional, el sector ha desplazado el foco hacia otras soluciones fitosanitarias. “Estamos solicitando otros productos, como sulfoxaflor, que ya está autorizado en

lechuga y que hemos pedido para melón, además de otras alternativas como ciantraniliprol, que también es eficaz contra pulgón, mosca blanca o trips. Estamos trabajando con esas opciones, aunque no es fácil”, concluye.

Y no es fácil, tampoco, cuando todo esto repercute en los costes de producción para el agricultor. El director técnico de Proexport explica que, si anteriormente el control de la plaga podía garantizarse con una única aplicación

de fitosanitarios o mediante el uso de estrategias complementarias como setos o plantas banker en las parcelas, ahora la situación es más complicada. “El coste de todo ese trabajo se duplica o incluso se triplica en algunos casos”, señala, en referencia al incremento de intervenciones necesarias para mantener la plaga bajo control.

■ MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN

En el plano comercial, los rechazos en destino han sido una de las principales preocupaciones para las empresas exportadoras, ya que una devolución en tienda supone un coste muy elevado para las compañías. No obstante, pese a que durante las semanas más críticas sí se registraron algunas incidencias, Hernández afirma que han sido puntuales.

“Han sido pocas, porque se está haciendo un trabajo muy exhaustivo y se tiene mucho cuidado con lo que se envía. Además, nos sentimos orgullosos de la

calidad de nuestros productos e intentamos cumplir siempre con todos los requisitos del consumidor, que es quien, en definitiva, elige el producto”, señala. Aún así, Hernández añade que en aquellas zonas donde la presión de la plaga se descontrola, no existe otra alternativa que retirar el producto del mercado, porque “no podemos garantizar la calidad de ese producto”.

■ BALANCE DE CAMPAÑA

A la hora de valorar la campaña, Hernández mantiene un tono prudente, pero positivo. “Yo siempre pienso que las campañas tienen que ser rentables”, señala, aunque reconoce que existen diversos factores que condicionan la rentabilidad del ejercicio. “Hay factores que distorsionan la rentabilidad de la campaña, entre ellos el pulgón, las condiciones climáticas y, sobre todo ahora, el incremento de costes motivado por el precio del petróleo”, explica el director técnico de Proexport.

Pese a ello, considera que se trata de una “campaña difícil, complicada, pero no un desastre”. En su opinión, la capacidad de adaptación del sector ha sido determinante: “los problemas de pulgón son complejos, pero el buen hacer de los agricultores ha permitido que podamos salir adelante”.

En términos generales, la incidencia del pulgón parece haberse mantenido bajo cierto control en la Región de Murcia, con un sector que ha logrado garantizar el suministro y la calidad del producto. Sin embargo, el incremento de costes —tanto por la adaptación a alternativas fitosanitarias como por factores como el precio del petróleo o la coyuntura internacional— será clave para determinar el resultado final de la campaña. Que, como apunta el propio Hernández, “aún no ha terminado”.



En el momento de mayor incidencia de la plaga, las hortalizas más afectadas fueron la lechuga, brásicas, apio y alcachofa. / JL