



valencia fruits

19 de mayo de 2026 • Número 3.149 • Año LXIV • Fundador: José Ferrer Camarena • 5,50 euros • www.valenciafruits.com

SEMANARIO HORTOFRUTÍCOLA FUNDADO EN 1962



Aragón y Extremadura han rebajado sus previsiones de volumen de producción de cereza debido a los problemas provocados por el granizo y las lluvias. / ARCHIVO

El pedrisco y la lluvia rebajan las previsiones de cosecha de cereza

► **ANGÉLICA QUINTANA. EFEAGRO.** Las primeras cerezas ya asoman en los supermercados y el sector productor, que se reparte por toda la geografía y en particular por Aragón y Extremadura, está pendiente de que terminen las lluvias y las tormentas de granizo, que ya han echado a perder parte del fruto en el árbol de una “buena campaña”.

España cuenta con 31.142 hectáreas de cerezos, de las que 11.979 están en Aragón, 9.595 hectáreas en Extremadura y 2.857 hectáreas en la Comunidad Valenciana. En todas las comunidades autónomas hay cultivo, menos en Canarias, Madrid y Cantabria, según la Encuesta sobre Superficies y Rendimientos Cultivos (Esyrce) 2025 del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA).

El presidente del Comité de Cereza de la patronal hortofrutícola Fepex, José Antonio Tierno, ha avanzado que en Aragón preveían inicialmente una cosecha de unos 60 millones de kilos y en Extremadura, otros 40 millones, pero que el pedrisco en la primera de ellas y la lluvia en la segunda han rebajado las expectativas.

En Cataluña esperan producir 13 millones de kilos, un 10% más

que en 2025, ha añadido, antes de asegurar que, a pesar de las complicaciones meteorológicas, el sector espera una “buena campaña”.

■ ‘CRACKING’ O RAJADO

Tierno, que también es el presidente de la DOP Cereza del Jerte y de la Agrupación de Cooperativas Valle del Jerte, ha explicado que las lluvias de hace dos fines de semana “han hecho bastante daño con el rajado o ‘cracking’ en algunas variedades de media estación que se iban a recolectar” en breve.

Las estimaciones en Extremadura, donde la cosecha se ha adelantado entre 10 y 20 días respecto a la del ejercicio 2025, ahora han bajado a 30 millones de kilos, según Tierno, que en principio confiaba en que la DOP amparara bajo su enseña de calidad cerca de diez millones de kilos.

Desde Aragón, el responsable de fruta dulce de UAGA, Óscar Moret, ha calculado que con las recientes tormentas con piedra en las zonas de producción zaragozanas de Mequinenza, Épila y La Almunia de Doña Godina se ha perdido entre un 30% y un 40% de la cereza temprana por rajado.

“Parece que ya acaban las tormentas y empieza el cierzo, por

lo que esperamos que la campaña continúe con normalidad, con buenos precios y calidad en la primera productora de cereza de España”, ha añadido.

Según los precios medios nacionales en origen del MAPA, la primera referencia de la campaña 2026 es de la semana 18 (del 27 de abril al 3 de mayo), con 4,89 euros/kilo, un precio algo inferior al de la primera semana del pasado año, de 6,10 euros/kilo (semana 18 de 2025). En la semana 19 (del 4 al 10 de mayo de 2026), su precio ha bajado a 2,88 euros/kg.

■ ALICANTE Y BURGOS

El presidente de la DO Cerezas Montaña de Alicante, Hilario Calabuig, también ha confirmado que “la campaña se presentaba buena en cantidad de kilos”, pero que las últimas lluvias de mayo han provocado en la zona “algunos problemas de rajado”.

“Este año produciremos en torno a los cuatro o cinco millones de kilos”, ha apuntado, además de mencionar que uno de los hándicap que sufre el sector es el seguro agrario, que “ahora ha quitado mucha cobertura” y no cubre muchos de los daños de una explotación de cerezos.

La marca de garantía Cereza de Caderechas (Burgos), que cuenta con una superficie de 39 hectáreas, prevé “una buena cosecha, parecida a la del año pasado, que fue una de las mejores del último lustro”, según han apuntado desde la Dirección Técnica de esta enseña. La floración ha sido con buen tiempo y no ha habido heladas, por lo que estiman que los 17 productores de la zona comiencen a cosechar desde la primera semana de junio hasta la segunda o tercera semana de agosto.

■ MERCADO CHINO

Aunque el MAPA anunció en agosto de 2025 que las autoridades chinas habían autorizado el protocolo para la importación de cereza española, todavía no se ha realizado ningún envío al país asiático, que es uno de los “países importadores invitados” a la edición de Fruit Attraction 2026.

Tierno ha explicado que hay empresas españolas interesadas que se han registrado para poder comenzar la exportación, pero que aún no ha habido un consentimiento explícito de las autoridades chinas para iniciar los envíos. Todavía está pendiente la autorización definitiva para esta campaña.



Esta semana

- 3** ¿Sudáfrica lidera la exportación mundial de cítricos?
- 4** Las detecciones de cítricos egipcios con materias activas no autorizadas en la UE aumentan un 166%
- 6** La facturación del sector ecológico de la Comunitat Valenciana creció un 15% en el ejercicio 2025
- 7** España y China impulsan la cooperación en certificación de productos ecológicos
- 8** Los daños por el pedrisco de abril y mayo se cifran en 50 millones de euros
- 9** Las previsiones reflejan un aumento del 50% en la cosecha de ajo en Córdoba

El IVIA impulsa nuevas variedades de aguacate

- 10** La horticultura intensiva afronta un momento clave de transformación

Aragón recupera una singular cebolla autóctona



Agrocomercio	3
Agroecológico	6
Agrocultivos	8
Agrocotizaciones	11
Noticias de Empresas	15



valencia
fruits

Fundadores

JOSÉ FERRER CAMARENA
JOSEFINA ORTIZ LÓPEZ

Presidenta

ROCÍO FERRER ORTIZ

Vicepresidente

AGUSTÍN FERRER ORTIZ

Gerente

RAQUEL FUERTES REDÓN
■ raquel.fuertes@valenciafruits.com

Director

ÓSCAR ORZANCO UNZUÉ
■ director@valenciafruits.com

Redacción

NEREA RODRIGUEZ ORONOZ
■ nerea.rodriguez@valenciafruits.com

JULIA LUZ GOMIS

■ julia.luz@valenciafruits.com

ALBA CAMPOS TATAY

■ alba.campos@valenciafruits.com

Red de corresponsales

■ corresponsales@valenciafruits.com

Preimpresión

NERI TORRES VERGARA
■ neri.torres@valenciafruits.com

Administración y Suscripciones

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

Publicidad

Directora de Marketing y Publicidad
ROCÍO FERRER ORTIZ
■ info@valenciafruits.com

LUCÍA GARCÍA COLINÓ

GIANLUCA PIGNATELLI

VICENT ESCRIG ANGLÉS

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



SUCRO

Edita: SUCRO, S.L.

Depósito Legal: V-1450-1962

Fotocomposición: SUCRO

Imprime: 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



Tribuna Abierta

El campo se jubila

Por GONZALO GAYO

La seguridad alimentaria está en peligro ante la falta de relevo generacional. La capacidad de Europa de producir alimentos, mantener la innovación y sustentar la vida en las zonas rurales atraviesa su momento más crítico de los últimos 60 años. Europa corre el riesgo de perder la capacidad para garantizar un suministro estable de alimentos y lograr que las comunidades rurales sigan prosperando.

Mientras tanto, desde Bruselas se sigue echando más leña al fuego con recortes en la PAC y tratados con países terceros que ponen en jaque la escasa rentabilidad en el campo. Los agricultores de la UE se ven presionados por el crecimiento del comercio mundial de productos alimenticios y la liberalización del comercio sin las necesarias salvaguardas para nuestras cosechas. En los lineales de las grandes superficies vemos estos días una masiva presencia de patatas de Francia, cebollas de Sudáfrica, boniatos de EEUU, judías verdes y tomates de Marruecos mientras se margina a los productos de la huerta de Valencia. De hecho, la patata valenciana no encuentra hueco en los grandes comercios ante el desprecio que demuestran grandes comercios con precios de miseria en el campo.

La seguridad alimentaria en Europa está en peligro pese a ser un pilar fundamental como refleja el artículo 39 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE). De hecho, al envejecimiento del campo se suma las rentas de miseria ya que sigue estando muy por debajo de los ingresos medios del resto de la economía de la UE y especialmente en España en más de un 40% de merma.

Las incertidumbres que acechan al futuro de la agricultura requieren de un plan de choque urgente que permita garantizar la producción alimentaria de la UE y para ello es imprescindible reforzar los recursos de la PAC a la hora de garantizar una red de seguridad para los ingresos de los agricultores.

En estos momentos, la edad media de los agricultores en España se sitúa en 62 años, lo que refleja un severo problema de envejecimiento demográfico y sin margen para más demoras. En el sector citrícola ya se han traspasado las líneas rojas sin la llegada de un relevo generacional que haga frente a la edad media de 65,8 años de nuestros agricultores, siendo el más envejecido en la agricultura española.



La citricultura sufre el mayor envejecimiento de España. / GG

El panorama no puede ser más preocupante. A ello se suma el 41,3% de los jefes de explotación del censo agrario están en edad de jubilarse superando con creces la media europea, que se sitúa en un 33,2%. De hecho, en menos de una década el 70% de los agricultores hoy activos se jubilarán sin que hasta la fecha exista un plan de choque que evite la tragedia.

Necesitamos ayudas urgentes para apoyar a los jóvenes ante el elevado precio de compra o arrendamiento de la tierra, la inestabilidad y baja rentabilidad económica del mercado y el exceso de burocracia para los nuevos emprendedores. También, el apoyo necesario para que la nueva generación de agricultores lidere el uso y beneficios que aportan las nuevas tecnologías al campo.

El éxito de la última convocatoria de ayudas de la Generalitat con la incorporación 439 jóvenes agricultores (entre 18 y 40 años) es el camino que seguir tras una inversión de 27 millones de euros. La situación crítica de la citricultura y del 70% de las explotaciones agrarias obliga a tomar medidas urgentes y sin más demora.

La agricultura valenciana precisa de una gran alianza público-privada para impulsar la transformación digital

mediante la adopción de tecnologías avanzadas, la promoción de la innovación y la colaboración, y la conexión con el ecosistema digital europeo, como realiza la Junta de Andalucía con Andalucía Agrotech. Es necesario poner todo el talento de la Comunidad Valenciana al servicio de una agricultura y permita despejar un futuro hoy incierto.

En este sentido el ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, señala que responder a las necesidades actuales y futuras de producción de alimentos requiere del progreso científico. Ha considerado fundamental que las innovaciones científicas y tecnológicas se transfieran al campo de la manera más rápida posible. La innovación es un pilar para la autonomía alimentaria, ha señalado. El ministro ha subrayado que una agricultura más tecnificada resulta más competitiva y sostenible y que se trata de una tarea compartida que requiere la estrecha colaboración público-privada entre administraciones, universidades, empresas, centros tecnológicos y agricultores y ganaderos. Esperemos que se pase de la palabra a los hechos, con apoyos

constatables y a ser posible con partidas presupuestarias.

Incertidumbre que se acrecienta en el día a día ante la inoperancia de un Gobierno pendiente de ajustar la fiscalidad del campo en plena campaña de la renta. El presidente de AVA-Asaja, Cristóbal Aguado, asegura que "no hay excusa para el retraso, ya deberían tener desde comienzo de año los deberes hechos. Los agricultores se están poniendo nerviosos y el Gobierno no tendría que dejarlo para el último día. Con las adversidades climáticas y los problemas de mercado que sufrieron en 2025 muchos cultivos valencianos, lo menos que se pide es diligencia".

La campaña de la Renta arrancó hace más de un mes y, sin la orden publicada, los profesionales del campo se ven obligados a elegir entre apurar plazos o presentar la declaración con los índices generales y tener que hacer después una declaración complementaria. De hecho, el desgobierno no sólo afecta a la ausencia de presupuestos del Estado, también a la incapacidad de hacer el trabajo que toca en el día a día mientras se montan teatrillos para saltar de sillón en sillón sin atender las necesidades de los ciudadanos. Y así nos va.

LA PLANTA BAJA

LUISFU



Agrocomercio

¿Sudáfrica lidera la exportación mundial de cítricos?

Si hace unos meses España mantenía su histórica posición al frente de los países exportadores de cítricos, Sudáfrica afirma haber superado las cifras de España en la anterior campaña, relevándola en su posición de líder

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

El ministro de Agricultura sudafricano, John Steenhuisen, felicitaba a mediados de noviembre de 2025 a la industria cítrica sudafricana tras anunciar una temporada de exportación récord en 2025, con la entrega de 203,4 millones de cajas de 15 kg a los mercados mundiales.

Esta cifra representaba un aumento del 22% con respecto a las cifras de 2024, “superando significativamente tanto las estimaciones iniciales como las proyecciones de crecimiento a largo plazo”, según datos del ministerio sudafricano.

“Este logro del sector es una muestra de la resiliencia y la visión estratégica de nuestros productores de cítricos, trabajadores y líderes de la industria. Alcanzar más de 203 millones de cajas para la exportación es un claro indicador del papel fundamental del sector en nuestra economía, su capacidad para generar empleo y su contribución a los ingresos en divisas de nuestro país”, declaró el ministro Steenhuisen.

En ese mismo comunicado Sudáfrica se autoproclamaba como segundo mayor exportador de cítricos del mundo, después de España. Dos tercios de la producción de cítricos se exportan como fruta fresca, generando el 95% de los ingresos totales anuales del sector y contribuyendo a la creación de un número considerable de empleos, aseguraban y reforzaban la idea de que “este sector sigue siendo el principal sector exportador del sector agrícola en términos de valor”.

“Esto sigue reforzando el papel de la industria frutícola, que continúa siendo la piedra angular del sector agrícola del país y un factor estabilizador de la economía nacional en tiempos de crisis económica nacional, como se pudo comprobar durante la epidemia de COVID-19”, dijo el ministro. ¿Qué ha pasado en estos meses para que esta semana nos hayamos encontrado con la información de la misma fuente que anunciaba que la industria cítrica de Sudáfrica se convierte en la principal exportadora del mundo?

Así, después de confirmar en noviembre la segunda posición de Sudáfrica en el ranking mundial de exportadores de cítricos, la pasada semana, a mediados de mayo, el ministro de Agricultura, John Steenhuisen, felicitó al sector agrícola del país tras el hito alcanzado por Sudáfrica al convertirse en el mayor exportador mundial de cítricos por volumen. Según el ministerio, “el país ex-



Sudáfrica exportó 2,9 millones de toneladas de cítricos en 2025, superando a España, líder histórico en este sector. / CGA

Ranking de exportadores de cítricos (millones de toneladas)

PAÍS	19/20	20/21	21/22	22/23	23/24	24/25	Rank
Sudáfrica	2.092	2.599	2.624	2.113	2.384	3.320	1
España	3.935	3.712	3.579	2.989	2.966	3.063	2
Egipto	2.002	1.928	1.757	1.600	1.750	1.900	3

FUENTE. TRADEMAP Y USDA

portó 2,9 millones de toneladas de cítricos en 2025, superando a España, líder histórico en este sector”.

Contrastando esta información con la que proporcionó el consultor hortofrutícola Paco Borrás en el XII Seminario Internacional de Cítricos celebrado a finales de abril en Lima (Perú) vemos que los datos (cuya fuente es Trademap y el USDA) coinci-

den en señalar a Sudáfrica como principal exportador cítrico mundial, seguido muy de cerca por España, aunque las cifras no coinciden con las facilitadas por el ministerio sudafricano al reflejar las de esta tabla los datos referidos a la campaña 2024/2025.

“Este gran logro es motivo de celebración para todos los sudafricanos. Superar a un gigante exportador de cítricos como

España, incluso por un margen pequeño, no es tarea fácil. Somos conocidos por la calidad de nuestra fruta, de primera clase, y por el estricto cumplimiento de las normas internacionales de sanidad vegetal”, declaró el ministro en un comunicado.

El ministro señaló, sin embargo, que las cifras reflejan una dinámica global particular. Si bien Sudáfrica lidera ahora en volumen de exportación, países como China, Brasil y España siguen dominando en términos de producción total, centrándose, principalmente, en sus mercados internos.

También indicó que el desempeño exportador de España en 2025 se vio afectado por desafíos climáticos cada vez más comple-

jos, lo que contribuyó al cambio en la clasificación mundial.

Steenhuisen enfatizó que Sudáfrica y España desempeñan roles complementarios en el mercado internacional de cítricos. España suministra fruta durante la temporada del hemisferio norte, mientras que Sudáfrica garantiza la continuidad durante los meses de verano.

Esta coordinación estacional asegura que los consumidores de todo el mundo tengan acceso a cítricos frescos durante todo el año, manteniendo así la estabilidad de la categoría y su presencia en los estantes.

Esta situación de mercado complementario, sin embargo, dista de ser ideal y se convierte en solapamientos cada vez más largos en los cambios de temporada de hemisferio sur a hemisferio norte, como ha ocurrido en el inicio de la campaña 25-26 española cuando aún se encontraba mucha fruta sudafricana (sobre todo mandarinas e híbridos premium) en los lineales europeos. Las organizaciones agrarias españolas están reaccionando frente a esta situación y reclaman cláusulas espejo que garanticen una competencia leal que abarca tanto los cítricos dulces como los limones.

Mientras, en Sudáfrica el ministro también elogió a la Asociación de Productores de Cítricos (CGA) por su liderazgo estratégico para afrontar un periodo de gran volatilidad.

Tras reafirmar el compromiso del Departamento de Agricultura de ampliar el acceso a los mercados y reducir los costos comerciales, afirmó que “Nuestro crecimiento de la producción debe ir acompañado de una diplomacia intensificada y apoyo a la infraestructura. Buscamos continuamente nuevas oportunidades de mercado, al tiempo que trabajamos para asegurar la expansión de nuestros mercados actuales”.

Desde la CGA, sin embargo, la nueva campaña se planteaba con temores frente a las implicaciones que pueda tener la crisis energética y geopolítica provocada por el cierre de Ormuz: “Los recientes acontecimientos suponen una presión adicional para nuestro sector, que sostiene 140.000 puestos de trabajo en las explotaciones agrarias.

Por ello, instamos al Gobierno a ayudar a mitigar los impactos negativos y a crear un entorno favorable que apoye el crecimiento continuado de la industria cítrica. Esto incluye actuar para mejorar el acceso a los mercados de China, India, Estados Unidos y la Unión Europea. Necesitamos un mejor acceso y más mercados ahora más que nunca”, afirmaba el director general de la CGA, Ntshabele, a finales de marzo.

Que la diplomacia, la evolución del conflicto, los acuerdos y la reciprocidad funcionen adecuadamente son las claves del equilibrio del comercio cítrico mundial mientras esperamos que unas cifras definitivas corroboren quién mantiene el liderazgo exportador cítrico mundial en el contexto actual.



España en 2025 se vio afectada por desafíos climáticos, lo que contribuyó al cambio en la clasificación mundial. / CGA



Egipto ha incrementado esta campaña los envíos de cítricos al mercado europeo. / LA UNIÓN

Las detecciones de cítricos egipcios con materias activas no autorizadas en la UE aumentan un 166%

Los envíos procedentes de Egipto acumulan ocho rechazos en el mes de abril y la situación coincide con un crecimiento de sus exportaciones a los mercados europeos

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La Unió Llauradora ha denunciado que el sistema europeo de alertas en alimentos RASFF detectó el pasado mes de abril 8 rechazos de cítricos procedentes de Egipto con materias activas no autorizadas en la Unión Europea o por superar los Límites Máximos de Residuos (LMR) permitidos, un 166% más que el mismo mes del pasado año donde se interceptaron un total de tres.

Paralelamente, la organización agraria señala que este aumento de las interceptaciones coincide esta campaña con una tendencia de subida de sus exportaciones a la Unión Europea. Por lo que se refiere a naranjas, con datos hasta marzo, Egipto escala al segundo lugar, manteniéndose por encima de la media en un 5,9% (+8.630 t) y ganando un punto de cuota. En mandarinas los datos son todavía más demoledores y el crecimiento es del 188% (+38.120 t).

Ante esta situación, La Unió propone incrementar al 50% el control de identidad y físicos a las frutas y hortalizas de los países con mayor número de interceptaciones como es el caso de Egipto. Y para que resulten efectivos reclama que se amplíe el periodo de estas medidas a un año. Si durante cualquiera de los meses de este periodo, se observa un incremento del 5% de las alertas en algún producto, la organización plantea el cierre de las importaciones de estos países y de los productos agrícolas con restos de pesticidas no autorizados en la UE o que superen los LMR establecidos.

La Unió propone incrementar al 50% el control de identidad y físicos a las frutas y hortalizas de los países con mayor número de interceptaciones como es el caso de Egipto. Y para que resulten efectivos reclama que se amplíe el periodo a un año

La organización agraria también solicita una actualización del Sistema de Precios de Entrada (SPE) porque los bajos precios a los que entran los cítricos de Egipto en la Unión Europea distorsionan claramente el mercado. “Por ejemplo, las cotizaciones de nuestra naranja Valencia Late han caído en los últimos días un 50%, lo que significa que las importaciones egipcias están perjudicando a nuestra fruta”, indica la organización agraria.

De forma ilógica, a tenor de los datos, hay que señalar que el Comité Permanente de Plantas, Animales, Alimentos y Piensos (SCOPAFF) acordó la rebaja de los controles oficiales de inspección a los cítricos de Egipto. Así, la frecuencia de los controles de inspección a las naranjas egipcias ha pasado del 20 al 10% y lo argumenta la Comisión Europea aduciendo que las naranjas procedentes de Egipto han sido sometidas a un nivel incrementado de controles desde julio de 2022 a causa del riesgo de residuos de plaguicidas, pero que, dado que los controles muestran una mejora en el cumplimiento, el nivel del 20% ya no se considera justificado y la frecuencia tiene que reducirse al 10%.

La Unió indica que no comprende esas políticas agrarias

europas que benefician a los países importadores y señala que no es tolerable que se permitan productos cuyos sistemas de cultivo utilizan materias activas prohibidas en la Unión Europea.

Carles Peris, secretario general de La Unió, afirma que “este nuevo aumento en las interceptaciones se produce sin que existan mecanismos de reciprocidad en los estándares de producción entre los productos importados y europeos, sin la adopción de cláusulas espejo y sin ningún tipo de compromiso tampoco de reducción de materias activas en terceros países como se lleva a cabo en la Unión Europea”.

Peris cuestiona la incongruencia de las decisiones comunitarias al respecto. “Si determinadas sustancias o productos fitosanitarios son malas aquí para los consumidores, también serán las que nos entran con los productos importados”. El dirigente insiste en que “se obligue a los productos agrícolas importados a entrar con los mismos estándares de producción que los que se nos exige a los agricultores europeos que tenemos cada vez más dificultades para controlar las plagas y unos mayores costes productivos que debemos asumir”.

Hundimiento “histórico” del comercio global de fertilizantes por el cierre de Ormuz

El cierre del paso estratégico del golfo Pérsico hunde los flujos internacionales al nivel más bajo desde 2019 y afecta a materias primas clave para la agricultura y la energía

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La OCDE ha certificado un hundimiento histórico del comercio global de fertilizantes durante el mes de abril, coincidiendo con el cierre prácticamente total del estrecho de Ormuz, uno de los principales corredores marítimos mundiales.

Según el nuevo instrumento de seguimiento del tráfico marítimo desarrollado por la organización, el comercio de fertilizantes registró en abril su nivel más bajo desde enero de 2019, fecha de inicio de la serie analizada. Así lo explicó el experto de la OCDE Graham Pilgrim en una conferencia en línea, en la que detalló el alcance del impacto logístico y energético del bloqueo.

La OCDE estima que alrededor del 30% de los fertilizantes utilizados en el mundo salen a través del estrecho de Ormuz, desde puertos situados en países del golfo Pérsico como Qatar, Baréin, Arabia Saudí e Irán, donde se han identificado 18 atracaderos especializados en este tipo de mercancías.

Los principales destinos de estos fertilizantes son Brasil, Estados Unidos, China e India, lo que da una dimensión global al impacto del bloqueo.

El estrecho de Ormuz es también un punto crítico para el transporte energético mundial, ya que por él transita aproximadamente una quinta parte del petróleo y del gas natural licuado (GNL). Según la OCDE, el flujo de estas materias primas también se ha visto reducido como consecuencia de la interrupción del paso marítimo, derivada del conflicto entre Estados Unidos e Israel contra Irán iniciado el 28 de febrero.

Los datos recopilados por la organización reflejan que 828 buques salidos desde puertos del golfo Pérsico no han llegado todavía a destino, lo que equivale

al 1,8% de la capacidad mundial de transporte marítimo. Por sectores, el mayor impacto relativo recae en los metaneros (3,7%), seguidos de los petroleros (2,6%) y los buques de productos químicos (2,9%).

En términos generales, los barcos que operan habitualmente en esta región representan el 1,3% de la flota mundial, aunque concentran el 3,1% del volumen total de mercancías transportadas, lo que refleja su elevada intensidad logística.

La OCDE subraya que la dependencia del tráfico procedente del golfo Pérsico varía significativamente según los países. Mientras que en el conjunto de los Estados miembros es relativamente limitada (1,5%), alcanza el 4,5% en el caso de Japón. En otras economías próximas a la región, la dependencia es mucho mayor, como en Madagascar y Pakistán (29% en ambos casos), Kenia (24%), Omán (22%) o Yibuti (20%).

El nuevo sistema de supervisión de la OCDE se basa en datos del Sistema de Identificación Automática (AIS) de la Organización Marítima Internacional, que permite el seguimiento de buques en tiempo real por motivos de seguridad. La herramienta integra información de más de 23 grupos de materias primas, 29.664 atracaderos y 4.106 puertos, combinando datos satelitales y estadísticas comerciales históricas.

Además de su función de análisis, el sistema permite realizar proyecciones sobre la recuperación de los flujos comerciales una vez reabierto el estrecho de Ormuz. Según las estimaciones iniciales, algunos buques actualmente bloqueados podrían tardar alrededor de seis semanas en completar sus rutas hasta destino una vez restablecida la normalidad.



La OCDE estima que alrededor del 30% de los fertilizantes utilizados en el mundo salen a través del estrecho de Ormuz. / ARCHIVO

Almería se posiciona como motor de la exportación hortofrutícola andaluza

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La exportación de frutas y hortalizas frescas de Almería en 2025 se situó en 2,6 millones de toneladas y 3.985 millones de euros, lo que la convierte en la principal provincia exportadora de Andalucía. Le sigue a distancia Huelva y después un segundo bloque con Sevilla y Málaga.

En el análisis sobre la exportación hortofrutícola de la comunidad autónoma de Andalucía, las estadísticas del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria, procesadas por Fepex, siguen mostrando a Almería como el motor de la exportación andaluza, concentrando el 67% del volumen vendido al exterior por esta comunidad autónoma y el 55% del valor.

A distancia figura Huelva, con exportaciones que alcanzaron en 2025 un total de 396.079 toneladas y 1.602 millones de euros, representando el 10% del volumen autonómico y el 22% del valor.

Después de estas dos provincias hay un segundo bloque de provincias con volúmenes similares de exportación, constituido por Sevilla, con 255.780 toneladas (6% del total autonómico) y Málaga, con 207.465 toneladas (5%). En valor, la exportación hortofrutícola de Sevilla se elevó a 371 millones de euros y Málaga alcanzó 511 millones de euros.

La exportación de frutas y hortalizas frescas de Almería se situó en 2,6 millones de toneladas y 3.985 millones de euros

Completan el ranking de exportación, Granada, con 180.127 toneladas, Cádiz con 151.176, Córdoba con 100.480 y Jaén con un volumen reducido de 5.936. En valor, la exportación de Granada ascendió a 400 millones de euros, la de Cádiz fue de 183 millones; la de Córdoba totalizó 122 millones y la de Jaén se situó en 15 millones.

Comparando los dos últimos años, el volumen total expedido por Andalucía en 2025 registra un descenso del 2,3%, totalizando 3,9 millones de toneladas, con comportamientos desiguales por provincias. Destaca la fuerte subida de Málaga con un aumento del 20%, así como la mejora de Huelva, que incrementa sus exportaciones un 1,5%. Por el contrario, se registran caídas relevantes en Granada (-14,5%), Sevilla (-12,6%) y Cádiz (-12,1%), mientras Almería reduce ligeramente su volumen (-1,4%) manteniendo, no obstante, su liderazgo.

En términos de valor, la evolución frente a 2024 muestra un comportamiento positivo en las principales provincias exportadoras, destacando el incremento de Huelva (+9%), Almería (+7%) y Málaga (+11%). En contraste, descienden Sevilla (-13%), Granada (-2%) y Córdoba (-4%).

Estos datos ponen de manifiesto la alta concentración territorial de la exportación hortofrutícola andaluza, con

Almería como principal motor, así como el creciente protagonismo económico de Huelva y el dinamismo reciente de Málaga, según señala Fepex.

En el conjunto nacional, Andalucía es la principal comunidad

autónoma exportadora de frutas y hortalizas frescas, con el 33% del volumen total exportado, que ascendió en 2025 a 12 millones de toneladas y el 38,5% del valor, situado en 18.666 millones de euros.



Almería exportó durante el ejercicio de 2025 un volumen total de 2,6 millones de toneladas que generaron una facturación de 3.985 millones de euros. / ARCHIVO



fruit attraction

Feria Internacional del Sector de Frutas y Hortalizas



Más información:



Donde la esencia del sector
conecta con el mundo.

06-08
Oct 2026

ifema.es




Agroecológico

Sección patrocinada por:

CAECV *Comité d'Agricultura Ecològica*
Comunitat Valenciana



Cofinanciado por
la Unión Europea



La facturación del sector ecológico de la Comunitat Valenciana creció un 15% en 2025

El valor de las ventas generó una cifra récord de 962 millones de euros, pese al ligero descenso experimentado en superficie y en el número de operadores

► ÓSCAR ORZANCO. UTIEL.

El Comité de Agricultura Ecológica de la Comunitat Valenciana (CAECV) presentó el 14 de mayo el informe de la campaña 2025 en el transcurso de una jornada celebrada en la Bodega Redonda, sede del Consejo Regulador DO Utiel-Requena. Durante el evento se constató que el sector ecológico sigue reportando datos positivos, y el pasado ejercicio se cerró con un incremento de la facturación del 15%, pese al ligero descenso experimentado en superficie (-1%) y en número de operadores (-2,7%).

A la jornada asistieron el secretario autonómico de Agricultura, Vicente Tejedo; María Ángeles Ramón-Llin, directora general de Producción Agrícola y Ganadera de la Generalitat Valenciana; Ernesto Fernández, director general de la Industria y Cadena Agroalimentaria de la Generalitat Valenciana; Ricardo Gabaldón, alcalde de Utiel; el presidente de la DO Utiel-Requena, José Miguel Medina; y el responsable de negocio agroalimentario de Cajamar, José Manuel Enríquez.

“Desde la Conselleria de Agricultura impulsamos y favorecemos todo lo que tiene que ver con la agricultura ecológica para que cada vez esté más presente en la agricultura valenciana. La superficie ecológica crece año a año y por eso, desde todas las administraciones, tenemos que promocionarla, porque es un sector que tiene su mercado. Además, producir en ecológico resulta muy complicado, y por ello estamos trabajando e intensificando la investigación, junto con la UPV, sobre el tema de las feromonas para controlar plagas”, comentó Vicente Tejedo en la inauguración del evento.

■ FACTURACIÓN HISTÓRICA

El presidente del Comité de Agricultura Ecológica de la Comunitat Valenciana (CAECV), Vicente Faro, fue el encargado de desglosar el informe del sector ecológico de la Comunitat Valenciana correspondiente al ejercicio 2025.

Un año en el que se ha obtenido un volumen de facturación histórico con 962,6 millones de euros (832,9 millones en 2024), pese a la reducción de operadores, productos y superficie, “lo que demuestra que es un sector que apuesta por la profesionalización y la rentabilidad”, señaló



Vicente Faro fue el encargado de desglosar el informe del sector ecológico de la Comunitat Valenciana. / CAECV

Se ha producido un fuerte crecimiento en el apartado de frutales, concretamente un 32%, y especialmente en el cultivo del aguacate

Faro. El valor de la producción comercializada en 2025 se ha incrementado un 15,57%.

En cuanto a los mercados de destino, la demanda no ha dejado de crecer en la Unión Europea. Sin embargo, en la Comunitat Valenciana se ha producido un descenso de consumo, “por lo que debemos analizar cómo potenciar el interés por este tipo de productos en nuestro territorio”, indicó el presidente del CAECV.

El informe apunta que el número de hectáreas certificadas en producción ecológica en la Comunitat Valenciana ascendió en 2025 a 133.397 lo que supone un descenso del 1% frente a las 134.727 de 2024. No obstante, la evolución entre 2015 y 2025 revela datos muy positivos con un incremento del 73%. En este apartado, Castellón es la única provincia que ha registrado un aumento de superficie del 6,67% (35.646 ha) en 2025, frente a los descensos en Valencia (-2% y 59.857 ha) y Alicante (-3,3% y 37.959 ha).

El sector mantiene una estructura formada por 4.215

operadores ecológicos certificados. No obstante, el informe muestra un descenso del 2,7% en 2025, pero en el periodo comprendido entre 2015 y 2025 refleja un crecimiento del 98%.

El informe también destaca que la agricultura ecológica está resolviendo dos problemas históricos del sector agro, el relevo generacional y la incorporación de la mujer. En este sentido, el 30% de las productoras titulares ecológicas certificadas por el CAECV son mujeres y la media de edad de las personas operadoras es de 50 años, “por lo que continua reduciéndose la edad media de nuestros operadores”, apuntó Faro.

El presidente del CAECV también destacó durante su presentación que “la agricultura ecológica valenciana no sólo produce alimentos y exportaciones: mantiene una infraestructura vegetal activa capaz de absorber, en términos brutos, alrededor de 1,5 millones de toneladas de CO₂ al año, especialmente por el peso de los cultivos leñosos, las cubiertas vegetales y los pastos”. Y también demuestra una altísima eficiencia económica, ya que con apenas unos 188 euros/ha de apoyo público, es capaz de generar más de 7.400 euros/ha en valor de exportación. Es decir, por cada euro de ayuda de la UE genera 55,6 euros.

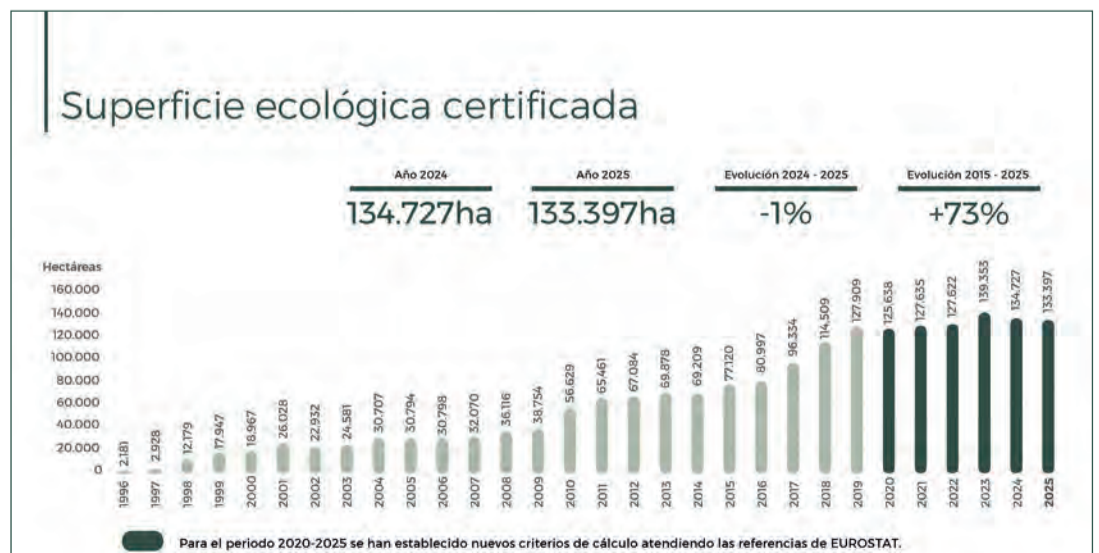
La producción ecológica está ya presente en el 83% de los municipios de la Comunitat Valenciana, avalando con este dato su implantación en el territorio. Y en cuanto a las actividades del sector ecológico se ha crecido en exportación, importación y comercialización. Ahora, tras el desarrollo experimentado en estas áreas, y según apuntó Vicente Faro, “hay que analizar cómo organizar el sector y hacia dónde queremos que evolucione”.

En cuanto a superficie certificada en diferentes cultivos, frutos secos, viñedos, olivar, cítricos, cereales y frutales son las estrellas en el conjunto de la producción ecológica valenciana. Sobre este tema, Vicente Faro destacó que se ha producido un fuerte crecimiento en el apartado de frutales, concretamente un 32%, y especialmente en un cultivo como el aguacate. Actualmente, el 10% del aguacate valenciano es ecológico. Y otro aspecto relevante es que en la provincia de Castellón ha crecido bastante el cultivo de hortalizas.

El crecimiento sostenido de la agricultura ecológica valenciana no se explica sólo por los resultados económicos o de superficie. Según se expuso durante la jornada, la certificación pública del CAECV aporta un valor diferencial: ofrece transparencia, independencia, participación del sector y costes ajustados, fomentando una confianza creciente por parte del consumidor nacional e internacional. La combinación de una gestión profesionalizada, un tejido social comprometido y una certificación pública sólida, posiciona a la agricultura ecológica valenciana como una palanca estratégica para una transición agroalimentaria justa y sostenible.

■ PRESENTACIÓN DEL LIBRO ‘ECOVITIVINICULTURA EN LA COMUNITAT VALENCIANA’

Uno de los momentos más destacados del encuentro fue la presentación oficial del libro ‘Ecovitivinicultura en la Comunitat Valenciana. Más de 30 años de innovación y sostenibilidad’, obra del doctor ingeniero agrónomo



Gráfica 1. / FUENTE. CAECV. Comité de Agricultura Ecológica de la Comunitat Valenciana.



Algunos de los participantes en la jornada celebrada en la Bodega Redonda, sede del Consejo Regulador DO Utiel-Requena. / CAECV

y enólogo José Vicente Guillem Ruiz. Presentación que corrió a cargo de la directora general de Producción Agrícola y Ganadera de la Generalitat Valenciana, María Ángeles Ramón-Llin, quien puso en valor la trayectoria de una de las figuras más influyentes en el desarrollo de la calidad agroalimentaria valenciana y en la evolución del sector vitivinícola de la Comunitat Valenciana.

El CAECV quiso reconocer públicamente la enorme generosidad de José Vicente Guillem, quien ha cedido de manera totalmente desinteresada décadas de conocimiento, experiencia y documentación técnica para hacer posible una obra que recoge la evolución de más de treinta años de viticultura ecológica valenciana. La publicación, editada gracias al apoyo de la Generalitat Valenciana, incorpora además un importante componente solidario, ya que la recaudación íntegra obtenida con la venta del libro se destinará a acciones de promoción del sector vitivinícola valenciano, especialmente en las zonas afectadas por la DANA.

“Este libro representa memoria, conocimiento y compromiso con el territorio. La viticultura ecológica valenciana forma parte de nuestra identidad y demuestra que sostenibilidad, calidad y rentabilidad pueden caminar juntas”, comentó Faro.

El cierre institucional de la jornada lo realizaron María Ángeles Ramón-Llin y el director general de Industrias Agroalimentarias de la Generalitat Valenciana, Ernesto Fernández, que confirmaron la necesidad de seguir reforzando las políticas públicas de apoyo al sector ecológico y a la promoción internacional del vino valenciano.

“Esta comarca es la cuna de la agricultura ecológica y ha sido una buena elección elegir Utiel para la presentación de los datos de 2025. La producción ecológica es una de las mejores herramientas para ganar nuevos mercados y consumidores. Y en el caso del sector del vino, se encuentra en un momento complejo y debe adaptarse a las nuevas circunstancias”, señaló Ernesto Fernández.

■ MESA REDONDA

La jornada culminó con una mesa redonda centrada en el enoturismo y el potencial del vino ecológico como experiencia turística y elemento diferenciador de la Comunitat Valenciana. En ella participaron representantes de las bodegas ecológicas, Chozas Carrascal, Bodegas Nodus y Sierra Norte, y HOSBEC, compartiendo experiencias y reflexiones sobre el crecimiento del turismo experiencial vinculado al vino, el paisaje, la gastronomía y la autenticidad del territorio valenciano. Durante el debate se puso de manifiesto que el vino ecológico valenciano se ha convertido en un auténtico embajador turístico de la Comunitat Valenciana, capaz de unir sostenibilidad, cultura, gastronomía y paisaje en una propuesta de valor cada vez más demandada por visitantes nacionales e internacionales. Desde el CAECV se insistió, además, en que la producción ecológica no solo genera alimentos certificados, sino también territorio, biodiversidad, cultura y futuro para el medio rural valenciano.

España y China impulsan la cooperación en certificación de productos ecológicos

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, y el director general de la Administración Estatal de Regulación del Mercado de China (SAMR), Lou Wen, firmaron el 13 de mayo un memorando de entendimiento (MoU) para impulsar la cooperación en materia de certificación de productos ecológicos entre ambos países.

El ministro señaló que “este acuerdo abre nuevas oportunidades para el sector ecológico español y contribuye a reforzar su posición en los mercados internacionales”. El memorando establece un marco de colaboración técnica y regulatoria para impulsar el intercambio de información, la armonización de estándares y el desarrollo del comercio de productos ecológicos. En este contexto, las partes cooperarán en materia de formación, desarrollo de capacidades, certificación y sistemas de control. También se prevé la creación de grupos de trabajo y la organización de seminarios, reuniones técnicas, visitas e intercambios entre administraciones y sectores implicados. España consolida así su posición como referente europeo en producción ecológica. El sector alcanzó en 2024 el mayor saldo comercial de su historia, con exportaciones por valor de 3.884 millones de euros.

Con esta rúbrica, España y China alcanzan los 30 acuerdos de cooperación agroalimentaria suscritos entre ambos países (23 de ellos desde 2018), reflejo del alto nivel de colaboración institucional y comercial existente en este ámbito

■ COOPERACIÓN

En la reunión de la semana pasada también se abordaron los avances en cooperación en materia de seguridad alimentaria, en el marco del memorando firmado en noviembre de 2025

El memorando firmado establece un marco de colaboración para impulsar el intercambio de información, la armonización de estándares y el desarrollo del comercio de productos ecológicos

entre el Ministerio de Agricultura y la Administración Estatal de Regulación del Mercado de China.

Para ello se ha suscrito un plan de trabajo con el fin de desarrollar la cooperación en el ámbito de los alimentos de fórmula infantil. Está orientado a facilitar el registro y autorización de fabricantes españoles interesados en exportar al mercado chino, siempre bajo el cumplimiento de los requisitos regulatorios y sanitarios establecidos por ambas partes. El plan incluye la creación de un grupo de trabajo específico, el intercambio de información técnica y regulatoria, acciones de formación y visitas técnicas entre ambos países.

Luis Planas destacó que la cooperación en seguridad alimentaria con China se basa en la confianza mutua y en el respeto a los más altos estándares sanitarios, y “permite seguir avanzando en la apertura de oportunidades para nuestras empresas en condiciones de máxima garantía”.

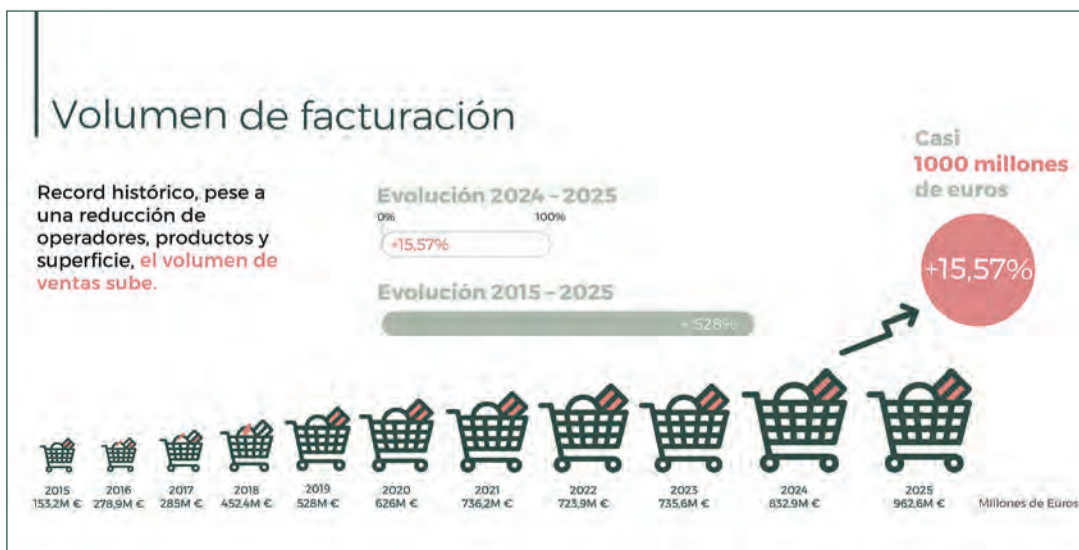
Las relaciones entre ambos países se encuentran en un momento de gran dinamismo. “China es un socio estratégico para España”, remarcó el ministro Planas, y el principal destino de las exportaciones agroalimentarias españolas en Asia.



El ministro de Agricultura, Luis Planas, y el director general de la Administración Estatal de Regulación del Mercado de China (SAMR), Lou Wen. / MAPA



Gráfica 2. / FUENTE. CAECV. Comité de Agricultura Ecológica de la Comunitat Valenciana.



Gráfica 3. / FUENTE. CAECV. Comité de Agricultura Ecológica de la Comunitat Valenciana.

Agrocultivos

Los daños por las tormentas de pedrisco de abril y mayo se cifran en 50 millones de euros

La superficie siniestrada ya declarada supera las 37.000 hectáreas, pero previsiblemente alcanzará las 50.000 ha de acuerdo a los datos de Agroseguro

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

A lo largo del mes de abril y durante la primera semana de mayo, se han producido las primeras borrascas graves de la primavera (aunque ya en marzo algunas habían afectado a la Región de Murcia), muchas de ellas acompañadas de pedrisco. El fenómeno es típico de la estación (una combinación de calor inusual en superficie y la entrada de aire frío en niveles altos de la atmósfera), pero está siendo especialmente intenso este año.

Las principales producciones afectadas son las de fruta, cultivos herbáceos, viñedo, cultivos hortícolas y remolacha azucarera. Según informa Agroseguro, la superficie siniestrada ya declarada supera las 37.000 hectáreas, pero se estima que llegará a las 50.000. La previsión de indemnización por todos los episodios de pedrisco de abril y hasta el 7 de mayo se sitúa entre 45 y 50 millones de euros.

Por regiones, diversas provincias de Castilla-La Mancha y Castilla y León, así como la provincia de Zaragoza, han sido las que han sufrido el mayor impacto. De forma más puntual, también se han registrado incidencias en las comarcas de Rioja Alta y Rioja Baja (La Rioja), en la comarca Valle del Río Seguro, en la Región de Murcia, así como en Navarra y en Galicia.

CASTILLA-LA MANCHA: CASI 16.000 HECTÁREAS

Los primeros episodios tormentosos que han afectado a esta comunidad fueron los ocurridos el día 12 de abril, con especial repercusión sobre la provincia de Ciudad Real (fundamentalmente en los municipios de Manzanares, Daimiel y La Solana), con 2.200 hectáreas afectadas y con daños en uva de vino y, en menor medida, en cultivos hortícolas.

A continuación, el 29 de abril volvieron a producirse tormentas, en esta ocasión sobre Ciudad Real (municipios de Alcázar de San Juan y Tomelloso), Albacete (Chinchilla de Montearagón y Alcaido) y Cuenca (Quintanar del Rey), con una superficie total afectada de 9.700 hectáreas de uva de vino y cultivos herbáceos.

Por último, el 7 de mayo volvieron a repetirse las tormentas, afectando a 1.900 hectáreas repartidas entre cultivos herbáceos, viñedo y frutos secos ubicados en las provincias de Guadalajara y, de nuevo, Ciudad Real y Albacete.



Las producciones afectadas son las de fruta, cultivos herbáceos, viñedo, cultivos hortícolas y remolacha azucarera. / ARCHIVO

Castilla-La Mancha, Castilla y León y Zaragoza concentraron el mayor impacto de estas tormentas de granizo. También hubo incidencias puntuales en La Rioja, Murcia, Navarra y Galicia

CASTILLA Y LEÓN: MÁS DE 10.000 HECTÁREAS

Los principales episodios de pedrisco se produjeron a lo largo de la última semana abril y los primeros días de mayo. El día 28 de abril afectó a una franja

Agroseguro ya ha desplegado cerca de 200 peritos en los trabajos de tasación

territorial concreta definida entre el municipio de Alar del Rey, en Palencia, y el de Villadiego, en Burgos. Los principales cultivos afectados fueron los herbáceos, con una superficie reclamada, hasta ahora, de 2.500 hectáreas.

A continuación, el episodio del 29 de abril afectó al municipio de Rueda, en Valladolid (con la uva de vino como principal cultivo afectado), y al municipio de Madrigal de las Altas Torres, en Ávila (con los cultivos herbáceos como los más dañados). En total, las tormentas ocurridas durante ese día afectaron a 2.700 hectáreas. A estos daños hay que sumar otras 1.000 hectáreas reclamadas repartidas entre producciones de remolacha, uva de vino y cultivos herbáceos por episodios tormentosos ocurridos en León (comarca El Páramo) los días 27 de abril y 2 de mayo.

ARAGÓN: ALREDEDOR DE 6.000 HECTÁREAS

El primero de los pedriscos más relevantes fue el ocurrido el 19 de abril, que impactó sobre la provincia de Zaragoza (Calatayud y La Almunia de Doña Godina), afectando a partes iguales a producciones de frutales y cultivos herbáceos, con un total de 1.000 hectáreas siniestradas.

El 2 de mayo se volvió a producir en la comarca de La Almunia de Doña Godina, y afectó de nuevo a frutales y en menor medida a cultivos herbáceos, con una superficie reclamada total superior a 1.170 hectáreas.

Por último, el 4 de mayo se produjo un nuevo episodio tormentoso en la comarca de Borja (Zaragoza), con un total de 1.700 hectáreas afectadas, principalmente en cultivos herbáceos y en menor medida en cultivos hortícolas.

Además, a lo largo de estas semanas también se han registrado tormentas de pedrisco más puntuales en otras zonas, como las ocurridas el 21 de abril en la comarca de Rioja Alta y el 4 de mayo en Rioja Baja, con la uva de vino como principal cultivo afectado y con más de 1.160 hectáreas declaradas. Por su parte, la Región de Murcia registra daños en cerca de 1.700 hectáreas (fundamentalmente fruta) debido a las tormentas de pedrisco ocurridas el 12 de abril y el 4 de mayo. En Navarra se contabilizan algo más de 700 hectáreas dañadas, principalmente de cultivos hortícolas. Y en Galicia, las tormentas han afectado a 100 hectáreas de viñedo de diferentes denominaciones de origen y a otras 100 de arándano.

Agroseguro informa que los daños que ocasionan este tipo de episodios meteorológicos están cubiertos por el sistema de seguros agrarios, que actualmente ya ha desplegado cerca de 200 peritos en los trabajos de tasación de las producciones afectadas.

Granizo en Lleida

La tormenta de granizo del 12 de mayo causó daños en 2.030 hectáreas de cultivos de Lleida, con afectación de entre un 40% y un 60% de la producción, según la primera valoración del Departamento de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

La tormenta atravesó alrededor de las 19.00 horas la comarca del Segrià de oeste a este, llegando también a las comarcas de Les Garrigues y al sur del Pla d'Urgell. Dejó chubascos intensos y un granizo de pequeño tamaño, de aproximadamente un centímetro que afectó a algunos municipios del Segrià, Pla d'Urgell y algunas zonas de Les Garrigues.

El granizo afectó principalmente a fincas de fruta dulce, tanto de hueso como de semilla, causando mayores daños en las más sensibles como las nectarinas y los albaricoques, pero también en la manzana y la pera.

Según informó el Departamento de Agricultura, también se produjeron afectaciones por el. ■



Las previsiones reflejan un aumento del 50% en la cosecha de ajo en Córdoba

La provincia andaluza cuenta, para la presente temporada, con una superficie sembrada de 900 hectáreas y una producción estimada de 11.100 toneladas

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La campaña de recolección del ajo en la provincia de Córdoba ya se ha iniciado con la variedad Spring. Desde la sectorial del ajo de Asaja Córdoba, su presidente, Miguel del Pino, prevé un incremento de la cosecha de entre un 40% y un 50% respecto al año pasado, que superó levemente las 8.000 toneladas, un dato muy positivo impulsado fundamentalmente por las abundantes lluvias de invierno.

Según los datos oficiales presentados en la última asamblea de la Mesa Nacional del Ajo, las previsiones para la provincia de Córdoba apuntan a una superficie sembrada en 2026 de 900 hectáreas, con una producción estimada de 11.100 toneladas, lo que certifica la recuperación productiva frente al ejercicio anterior.

A pesar de que se espera una calidad excelente, la superficie cultivada en la provincia se mantiene estancada “en cifras históricamente bajas”, señala la organización agraria. La extensión actual se sitúa por debajo de las 1.000 hectáreas, muy lejos de las 7.000 que la provincia llegó a albergar en otras épocas. Según Asaja Córdoba, esta contención se debe principalmente a la



El ajo cordobés mantiene buenas perspectivas para la presente campaña. / ARCHIVO

incertidumbre sobre la disponibilidad de agua durante la época de siembra (otoño e invierno) y a “los elevados costes de producción”, que actualmente oscilan entre los 12.000 y 15.000 euros por hectárea. Esta falta de garantías hídricas ha obligado a muchos productores cordobeses a desplazar sus plantaciones a provincias vecinas como Granada o Málaga,

o incluso a otras regiones como Castilla-La Mancha o Valladolid.

■ CONTEXTO ANDALUZ Y NACIONAL

A nivel autonómico, Andalucía refleja un comportamiento globalmente positivo para esta campaña. Las previsiones para 2026 sitúan la superficie cultivada andaluza en 3.360 hectáreas.

España cuenta con una superficie cultivada de 24.400 ha y una previsión de producción de 237.800 toneladas

En cuanto a la producción, se esperan 37.800 toneladas en toda la comunidad, lo que representa un considerable aumento del 31,4% respecto al volumen del año 2025.

En el panorama nacional, España cuenta este año con una superficie cultivada de 24.400 hectáreas y una previsión de producción que alcanza las 237.800 toneladas.

Sin embargo, “las buenas perspectivas de cosecha se ven ensombrecidas por la profunda preocupación del sector ante la pérdida de mercados y la caída de precios”, señala Asaja Córdoba. Esta situación, según la organización agraria, es consecuencia directa de la entrada masiva y temprana de producciones desde Egipto, un “enemigo peligroso que satura el mercado europeo antes de que comience la recolección local”. Las importaciones de la Unión Europea procedentes de terceros

países han acumulado un crecimiento del 122% en cinco años.

Dentro de esta escalada, destaca el notable y alarmante crecimiento de las importaciones de la UE procedentes de Egipto, país que se ha convertido en el segundo principal abastecedor con 19.555 toneladas, solo por detrás de China. Esta cifra supone más del doble de las 9.655 toneladas que Egipto exportó a la UE en 2024. Además, este ajo egipcio entró en 2025 a un precio medio de 1,5 euros/kg, lo que representa una caída de 20 céntimos por kilo respecto al año anterior, “reventando la competitividad del mercado”. A esto se suma el incremento de los costes logísticos y de los fletes marítimos a causa del conflicto armado en Irán y las tensiones en el transporte internacional.

Ante este escenario de grave pérdida de competitividad, Asaja Córdoba se suma a las exigencias planteadas en la Mesa Nacional del Ajo para reclamar a la Unión Europea acciones contundentes de defensa comercial. Por una parte, se insta a comprobar si el acuerdo bilateral entre Europa y Egipto contempla la activación de una cláusula de salvaguardia y, en su caso, valorar la posibilidad de promover su aplicación urgente.

También se exige la actualización del arancel disuasorio de 1.200 euros/tonelada establecido en 2001 para las importaciones chinas, ya que la inflación acumulada del 77% en España entre 2001 y 2025 ha reducido significativamente su verdadera capacidad protectora.

Por último, se demanda un refuerzo inmediato de la supervisión y vigilancia en las aduanas europeas para garantizar que todos los terceros países cumplan de manera estricta los requisitos vigentes, evitando cualquier situación de fraude comercial.

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (IVIA), a través de la Unidad de Hortofruticultura del Centro de Citricultura y Mejora Vegetal, trabaja en la obtención de nuevas variedades de aguacate mediante un programa de mejora genética basado en cruzamientos dirigidos. La investigación tiene como objetivo acompañar el rápido crecimiento de este cultivo en la Comunitat Valenciana y dar respuesta a los principales retos que plantea su expansión productiva.

El aguacate ha dejado de ser un cultivo emergente para consolidarse como una alternativa agrícola en el campo valenciano. En menos de una década, la superficie dedicada a este fruto se ha multiplicado por diez, al pasar de las 400 hectáreas contabilizadas en 2017 a las 4.000 hectáreas actuales. Esta cifra representa ya el 15,4% de la superficie nacional y sitúa a la Comunitat Valenciana entre los principales territorios productores de aguacate de España.

En este contexto, el IVIA desarrolla un programa de mejora genética orientado a ampliar la variabilidad disponible, considerada un elemento esencial para seleccionar variedades más productivas, resistentes y mejor adaptadas a desafíos como el cambio climático, la presión de plagas y la aparición de nuevas enfermedades.

La investigación se enmarca en el proyecto AgroAlimVal,

El IVIA impulsa nuevas variedades de aguacate

Ante el contexto de expansión histórica, el programa de mejora genética busca desarrollar materiales más productivos, resistentes y adaptados al cambio climático

financiado por la Unión Europea a través del Programa FEDER 2021-2027. Esta iniciativa tiene como finalidad impulsar soluciones innovadoras y sostenibles que permitan reforzar los principales pilares del sector agroalimentario valenciano, entre ellos los cítricos, frutales, hortalizas, arroz y alimentos de origen animal.

El trabajo está liderado por la doctora Elena Zuriaga y cuenta también con la participación de Ander Aguado, doctorando del programa ‘Marisa Badenes’, y de Julio Climent, ingeniero técnico del Servicio de Transferencia de Tecnología de Moncada.

■ LIMITACIONES BIOLÓGICAS

El aguacate presenta importantes limitaciones biológicas que condicionan tanto su producción como los procesos de mejora genética. Aunque el árbol produce una elevada cantidad de flores, únicamente una pequeña parte llega a transformarse en fruto



El aguacate ha dejado de ser un cultivo emergente para consolidarse como una alternativa agrícola en el campo valenciano. / GVA

debido a la complejidad de su biología floral.

Además, los largos ciclos de cultivo, similares a los de otros frutales, dificultan la obtención de resultados a corto plazo y obligan a plantear la investigación con horizontes temporales amplios.

Para afrontar estas limitaciones, el equipo investigador del

IVIA mantiene contacto científico con el Instituto de Hortofruticultura Subtropical y Mediterránea La Mayora (IHSM) de Málaga, considerado un referente internacional en el estudio de la biología floral del aguacate.

Los investigadores trabajan actualmente en la generación de nuevas poblaciones segregantes

obtenidas a partir del cruce de progenitores genéticamente distintos. Estos cruzamientos dirigidos entre genotipos seleccionados buscan combinar las mejores características de cada material vegetal y disponer de nuevas poblaciones sobre las que aplicar posteriores procesos de selección.

Estas poblaciones permiten estudiar la variación genética y relacionarla con características observables del cultivo. Asimismo, facilitan la identificación de marcadores moleculares, es decir, señales en el ADN asociadas a rasgos de interés agronómico y, en algunos casos, de los genes responsables de dichos caracteres.

A más largo plazo, estos avances podrían favorecer la incorporación de nuevas herramientas biotecnológicas, como la edición genética, cuyo desarrollo en aguacate continúa condicionado por limitaciones técnicas, entre ellas la dificultad del cultivo in vitro.

El trabajo desarrollado por el IVIA se integra además en el Plan integral de I+D sobre el cultivo del aguacate impulsado por la Conselleria de Agricultura. Este plan contempla actuaciones que abarcan desde la optimización del riego y la fertilización hasta la mejora varietal y la incorporación de tecnología avanzada para la digitalización del cultivo, con el objetivo de consolidar a la Comunitat Valenciana como uno de los principales referentes nacionales en producción de aguacate.

La horticultura intensiva nacional afronta un momento clave de transformación

Tecnificación, digitalización y una gestión eficiente de recursos naturales son los pilares para mantener la competitividad del modelo agrícola bajo invernadero

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La horticultura intensiva del sureste español afronta un momento “clave” de transformación, marcado por la tecnificación progresiva, la digitalización de procesos y una gestión más eficiente de los recursos naturales como pilares para mantener la competitividad futura del modelo agrícola bajo invernadero.

Esta ha sido una de las principales conclusiones de una jornada organizada por la Fundación Grupo Cajamar en la Estación Experimental Cajamar ‘Las Palmerillas’, en El Ejido (Almería), que la semana pasada reunió a un centenar de agricultores, técnicos, investigadores, estudiantes y representantes de empresas de comercialización e industria auxiliar del sector hortícola.

Durante el encuentro, los participantes coincidieron en que el sistema de producción bajo cubierta, considerado uno de los más eficientes y competitivos del mundo, afronta retos que exigen un elevado nivel de



El sistema de producción bajo cubierta afronta retos que exigen un elevado nivel de especialización y capacidad de adaptación. / ARCHIVO

especialización y capacidad de adaptación.

Los debates se articularon en torno a cuatro ejes —agua, sanidad vegetal, robotización y estrategia sectorial—, ámbitos interrelacionados que, según los ponentes, requieren una respuesta coordinada entre productores, cooperativas, investigadores y administraciones.

En la inauguración, el director territorial de Cajamar, Sergio

Ruiz, subrayó la importancia de la formación continua y la actualización tecnológica para mantener la competitividad del campo almeriense, además del apoyo financiero y de transferencia de conocimiento que la entidad presta al sector agroalimentario.

Por su parte, el catedrático de Organización de Empresas de la Universidad de Almería Juan Carlos Pérez ofreció una

radiografía de la situación competitiva del modelo hortícola almeriense y de la evolución reciente de ingresos, gastos y márgenes de explotación, marcada por factores como la pandemia de la Covid-19 o los conflictos bélicos internacionales.

Uno de los bloques centrales de la jornada estuvo dedicado al agua, donde representantes del regadío y empresas tecnológicas defendieron una combinación de fuentes de suministro para garantizar la sostenibilidad hídrica de la agricultura intensiva.

Asimismo, empresas tecnológicas expusieron soluciones basadas en monitorización y digitalización del riego para optimizar el consumo hídrico en explotaciones agrícolas.

En materia de sanidad vegetal, técnicos e investigadores incidieron en el avance del control biológico como alternativa al uso de productos químicos, especialmente frente a amenazas como el *Thrips parvispinus*, una plaga que afecta a cultivos de pimiento.

Los expertos defendieron protocolos de gestión integrada y una adecuada planificación en cultivos de primavera para minimizar focos de infección de cara a la próxima campaña de otoño, al tiempo que resaltaron el ahorro en agroquímicos y el impacto positivo en la rentabilidad de las explotaciones.

La robotización de los invernaderos centro otro de los bloques, donde se presentaron herramientas digitales de asesoramiento agronómico y soluciones robóticas orientadas a mejorar la predicción y el manejo de cultivos.

Según se expuso, tecnologías como sensores climáticos, cámaras hiperespectrales o robots terrestres pueden facilitar la detección temprana de plagas y enfermedades, mejorar las previsiones productivas y contribuir a reducir el coste de la mano de obra, que puede alcanzar hasta el 50% de los gastos de explotación.

El encuentro concluyó con un análisis de los retos estructurales del sector, entre ellos la necesidad de apostar por productos diferenciados y de mayor valor añadido, reforzar la formación de agricultores y órganos de dirección cooperativa para garantizar el relevo generacional y adaptarse a las exigencias reguladoras de la Unión Europea.

Representantes de cooperativas y empresas comercializadoras también advirtieron del impacto de la normativa comunitaria sobre la competitividad frente a terceros países y destacaron la importancia de anticiparse a las nuevas tendencias de consumo para mejorar los procesos de comercialización.

Aragón recupera una singular cebolla autóctona

El CITA rescata el Cebollón de Torres de Alcanadre, variedad autóctona jugosa, crujiente, con mucha agua y dulce

► JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.

La Comarca del Somontano (Huesca) ha recuperado el Cebollón de Torres de Alcanadre, una singular variedad de cebolla autóctona.

El proyecto, liderado por el Centro de Investigación y Tecnología Agroalimentaria de Aragón (CITA), cuenta con la colaboración de la Cooperativa de Barbastro.

El Cebollón de Torres de Alcanadre, o cebolla porrona, es jugoso, crujiente, con mucha agua y dulce. Presenta tres variedades diferentes, según su color: blanca, marrón y morada. Las blancas son las más suaves y dulces.

Debido a su singularidad morfológica, alargada, similar a un balón de rugby, sus cualidades sensoriales y su arraigo al territorio se cree que tiene potencial de mercado. Pasa por ser una variedad de cebolla única en la Península Ibérica.

El cultivo, que hace unas décadas era muy valorado, estuvo a punto de desaparecer. El proceso de recuperación comenzó cuando la familia de Guillermo Sabaté, que conservó la pureza de la semilla, hizo una primera donación en 1992 al Banco de Germoplasma Hortícola del CITA.

En 2014 hizo una nueva entrega de semillas y, tras la siembra



Cebollón autóctono recuperado por el CITA. / JAVIER ORTEGA

de 2025, se analizaron los resultados. Ahora, tras hacer los ensayos y tener el plantel, se va a repartir entre los hortelanos para que puedan sacar semilla y tener producto de cara a agosto, lo lleven a los restaurantes y lo den a conocer.

El proyecto para recuperar el cebollón se presentó recientemente en el Centro de Innovación Gastronómica de Aragón.

Se habló de los platos en los que es el protagonista, entre ellos el tradicional “apañijo”, la

ensalada típica de verano elaborada con cebolla, tomate y aceituna negra y, en algunas zonas, también con pimiento, aliñada con aceite, vinagre y sal.

El alcalde de Torres de Alcanadre, Saúl Pérez, agradeció el esfuerzo por recuperar “una semilla que ya estaba perdida. Tras siete años de trabajo ya se empiezan a ver los frutos”.

Como colofón del acto de presentación se efectuó una cata en la que se apreciaron las características del cebollón.

La Judía Blanca de Muniesa inscrita como variedad de conservación en el Catálogo Nacional

► JAVIER ORTEGA. ARAGÓN.

La Judía Blanca de Muniesa (Teruel) ha entrado a formar parte del Registro Nacional de Variedades Comerciales, dentro de la categoría de variedad de conservación. Se reconoce así el valor de una legumbre estrechamente ligada al territorio y a la historia agrícola de la localidad.

La normativa española prevé este tipo de inscripción para variedades tradicionalmente cultivadas en localidades o regiones concretas, con interés para la conservación de los recursos fitogenéticos y amenazadas por la erosión genética.

La Judía Blanca de Muniesa se suma al Tomate Rosa de Barbastro (Huesca) y al Melón de Torres de Berrellén (Zaragoza), las otras dos variedades de conservación aragonesas.

La tramitación de la solicitud ha sido realizada por la investigadora del departamento de Ciencia Vegetal del Centro de Investigación y Tecnología Agroalimentaria de Aragón (CITA) Cristina Mallor, tras los ensayos realizados en 2024 y 2025.

La Judía Blanca de Muniesa es una variedad tradicional destinada al consumo de grano seco, reconocida en la zona por

su calidad organoléptica. Tras el cocinado, destaca por una piel poco perceptible y por su textura mantecosa.

El análisis realizado por Lozano-Allueva, a partir de informes sobre el estado de la agricultura y la ganadería ovina de 1802, documenta la importancia histórica de este cultivo en la zona.

Hubo un tiempo en que prácticamente todas las casas de la localidad cultivaban esta judía para su autoconsumo y, en algunos casos, también para la venta. Otra de sus singularidades es su cultivo tradicional en secano, sin entutorado (guías como cañas o cuerdas), lo que facilita su manejo.

La conservación de esta variedad ha sido posible gracias a la familia Yus y, en especial, a Félix Yus y Teresa Lou, que la han mantenido en cultivo durante años y cedieron sus semillas al Banco de Germoplasma Hortícola del CITA para garantizar su preservación a largo plazo.

La investigación sobre esta judía se inició en 2018 y permitió su primera comercialización en 2020 de la mano de Víctor Yus, sentando así las bases para su recuperación y puesta en valor.

Agrocotizaciones

MERCADOS NACIONALES

Mercalicante

Información de precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, referidos a la semana del 27 de abril al 3 de mayo de 2026, ofertados en el Mercado Central de Abastecimiento de Alicante.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Hass.....	6,50
Otras Variedades.....	1,05
Albaricoque Bulida.....	6,10
Galta Roja.....	8,14
Moniqui.....	0,70
Otras Variedades.....	3,85
Chirimoya Campas.....	3,20
Ciruela Angeleno.....	1,20
Coco en Seco.....	1,00
Dátil Medjoul.....	8,20
Otras Variedades.....	S/C
Fresa.....	4,50
Fresón Ventana.....	2,60
Candonga.....	6,50
Otras Variedades.....	S/C
Higo Seco.....	2,65
Kiwi Kiwigold.....	5,00
Otras Variedades.....	2,65
Pulpa Verde.....	1,90
Lima Mejicana.....	1,60
Limón Otras Variedades.....	0,58
Fino o Primafiori.....	1,00
Mandarina Otras Variedades.....	1,55
Mango Tommy Atkins.....	2,50
Manzaja Fuji.....	S/C
Golden.....	1,05
Pink Lady.....	2,00
Royal Gala.....	1,35
Otras Variedades.....	1,60
Melón Piel de Sapo.....	1,45
Naranja Lane Late.....	0,60
Navel.....	S/C
Navel Late.....	S/C
Valencia Late.....	S/C
Navelina.....	1,10
Níspero Otras Variedades.....	1,80
Papaya Papayón.....	2,50
Pera Agua o Blanquilla.....	S/C
Conferencia.....	1,45
Otras Variedades.....	S/C
Piña Africana.....	S/C
Golden Sweet.....	1,40
Plátano Americano o Banana.....	1,10
Banana Otras Variedades.....	1,05
De Canarias.....	1,05
Macho.....	2,10
Otras Variedades.....	S/C
Pomelo Rojo.....	1,20
Resto de Frutas.....	S/C
Sandía Otras Variedades.....	S/C
Uva Blanca Otras Variedades.....	1,40
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga Hojas Lisas.....	0,60
Hojas Rizadas.....	0,90
Otras Variedades.....	1,24
Ajo Blanco.....	2,46
Morado.....	3,50
Otras Variedades.....	3,50
Tierno o Ajete.....	3,00
Alcachofa Blanca de Tudela.....	0,80
Otras Variedades.....	0,80
Violeta.....	0,68
Apio Verde.....	0,90
Apionabo.....	0,85
Berenjena Morada.....	0,60
Otras Variedades.....	1,86
Boniato o Batata.....	1,15
Brócoli o Brocoli o Brécol.....	3,50
Torre o Romanescu.....	4,85
Calabacín Blanco.....	1,24
Verde.....	1,58
Otras Variedades.....	0,85
Calabaza de Invierno.....	0,70
Otras Variedades.....	0,65
De Verano.....	0,70
Cardo.....	1,20
Cebolla Blanca Dulce Fuentes Ebro.....	1,29
Calçots.....	0,33
Francesa o Echalote.....	1,32
Grano de Oro o Valenciana.....	0,55

Morada.....	0,88
Otras Variedades.....	0,80
Recas o Similares.....	0,80
Cebolleta Tierna.....	3,50
Chirivía.....	1,00
Col Hojas lisas.....	0,50
Lombarda o Repollo Rojo.....	0,60
Otras Variedades.....	1,30
Repollo Hojas Rizadas.....	1,40
Coliflor.....	1,80
Endivia.....	1,40
Escarola Rizada o Friséé.....	0,95
Espárrago Verde o Triguero.....	2,80
Otras Variedades.....	4,25
Espinaca.....	1,00
Guisante.....	4,12
Haba Verde o Habichuela.....	3,00
Hinojo.....	0,70
Hortalizas IV Gama.....	4,04
Jengibre.....	1,75
Judía Verde Fina.....	4,74
Verde Otras Variedades.....	8,00
Verde Perona.....	3,00
Verde Elda.....	8,51
Lechuga Cogollo.....	1,70
Hoja de Roble.....	2,00
Iceberg.....	2,00
Lollo Rosso.....	1,80
Otras Variedades.....	0,90
Romana.....	0,85
Maíz o Millo.....	1,05
Nabo.....	0,90
Ñame o Yame.....	4,00
Pepino Corto o Tipo Español.....	1,43
Largo o Tipo Holandés.....	1,25
Otras Variedades.....	0,60
Perejil.....	0,80
Pimiento Otras Variedades.....	1,55
Amarilla California.....	2,00
Rojo California.....	1,65
Rojo Lamuyo.....	1,90
Rojo Najerano.....	2,50
Verde Italiano.....	2,89
Verde Padrón.....	5,13
Puerro.....	3,50
Rábano y Rabanilla.....	1,40
Remolacha Común o Roja.....	1,05
Resto de Hortalizas.....	0,80
Seta Champiñón.....	2,70
Chircola o Chopo.....	2,60
Otras Variedades.....	5,50
Tomate Asurcado Verde Raf.....	5,16
Cherry.....	2,50
Kumato.....	0,68
Liso Rojo Daniela / Long Life/	
Royesta.....	1,78
Liso Rojo Pera.....	1,25
Liso Rojo Rama.....	1,60
Liso Rojo Tipo Canario.....	3,22
Liso Verde Rambo.....	2,30
Otras Variedades.....	2,36
Yuca o Mandioca o Tapioca.....	1,50
Zanahoria o Carlota en Rama.....	1,16
Nantesa.....	0,80
Otras Variedades.....	0,70
PATATAS	Euros/kg
Blanca Agría (Granel).....	S/C
Blanca Agría (Confecc).....	S/C
Blanca Monalisa (Granel).....	0,90
Blanca Otras Variedades (Granel).....	S/C
Mercabarna	
Información de los precios dominantes de frutas y hortalizas, del 14 de mayo de 2026, facilitada por el Mercado Central de frutas y hortalizas de Barcelona, Mercabarna.	
FRUTAS	Euros/kg
Albaricoque.....	1,70
Aguacate.....	4,50
Almendra.....	9,20
Pomelo.....	1,20
Avellana.....	7,00
Kaki.....	4,00
Carambolas.....	4,00
Castañas.....	3,80
Cerezas.....	5,00
Cocos.....	1,25
Membrillo.....	1,10

Dátiles.....	3,50
Feijoa.....	8,00
Higo.....	9,70
Higos Chumbos.....	4,00
Frambuesa.....	13,50
Grosellas.....	22,00
Kiwis.....	2,50
Lichis.....	4,30
Lima.....	1,35
Limón.....	1,60
Fresa.....	3,00
Fresón.....	3,20
Granada.....	3,80
Mandarina Clementina.....	2,20
Espinaca.....	2,20
Satsuma.....	2,20
Otras.....	2,20
Mangos.....	3,00
Maracuyá.....	7,50
Melón Galia.....	1,35
Amarillo.....	2,00
Piel de Sapo.....	3,60
Otros.....	1,35
Moras.....	16,00
Nashi.....	1,85
Nectarina Blanca.....	3,50
Amarilla.....	3,50
Iceberg.....	2,30
Nueces.....	8,00
Olivas.....	1,80
Papayas.....	3,30
Pera Blanquilla.....	1,85
Verano.....	2,75
Invierno.....	1,40
Temprana.....	1,00
Piña.....	1,50
Pitahaya.....	6,00
Plátanos Canario.....	2,20
Importación.....	1,10
Amarilla Bicolor.....	1,30
Amarilla.....	1,20
Verde.....	1,40
Roja.....	1,50
Otras.....	1,35
Melocotón Amarillo.....	4,50
Rojo Pulpa Blanca.....	2,50
Rojo Pulpa Amarilla.....	2,50
Ciruela.....	2,75
Uva Blanca.....	4,00
Negra.....	3,00
Rambután.....	18,00
Sandía Con semilla.....	1,25
Sin semilla.....	1,25
Naranja.....	1,00
Chirimoya.....	2,50
Otras Frutas.....	0,90
HORTALIZAS	Euros/kg
Berenjena Larga.....	1,30
Redonda.....	1,30
Ajo Seco.....	3,50
Tierno.....	1,00
Apio.....	0,70
Acelgas.....	0,60
Batata.....	1,45
Borraja.....	0,60
Brócoli.....	1,20
Brécol.....	2,00
Calçots.....	0,14
Calabaza.....	0,65
Calabacín.....	1,00
Cardo.....	1,10
Alcachofa.....	0,50
Cebolla Seca.....	0,45
Figueras.....	1,20
Tierna.....	1,10
Pepino.....	0,85
Col Repollo.....	1,35
Bruselas.....	2,25
Lombarda.....	0,50
China.....	2,20
Coliflor.....	1,60
Berros.....	1,50
Lechuga Iceberg.....	0,70
Larga.....	0,90
Otras.....	0,85
Endivia.....	1,20
Escarola.....	1,00
Espárragos Blancos.....	9,50
Verdes.....	4,00

Espinaca.....	0,80
Haba.....	1,40
Hinojo.....	1,05
Perejil.....	0,55
Judía Bobi.....	4,50
Perona.....	4,50
Fina.....	4,50
Otras.....	2,25
Nabo.....	0,80
Zanahoria.....	0,85
Patata Blanca.....	0,40
Temprana.....	0,72
Roja.....	0,72
Pimiento Lamuyo.....	2,00
Verde.....	1,25
Rojo.....	2,60
Guisante.....	3,15
Puerro.....	1,05
Rábano.....	0,50
Remolacha.....	1,10
Tomate Maduro.....	1,40
Verde.....	1,58
Chirivía.....	1,15
Otras Hortalizas.....	0,70
OTROS PRODUCTOS	Euros/kg
Seta Girgola.....	3,25
Rovellón-Níscalo.....	15,00
Champiñón.....	2,55
Otras Setas.....	10,00
Maíz.....	0,50
Caña de Azúcar.....	1,75
Menestra.....	0,95
Otros Varios.....	1,50

Mercalaspalmas

Precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, del 11 al 15 de mayo de 2026, en el Mercado Central de Abastecimiento de Las Palmas.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Hass.....	5,37
Fuerte.....	4,70
Otras Variedades.....	3,45
Albaricoque Moniqui.....	5,45
Otras Variedades.....	5,95
Cereza Picota.....	15,95
Chirimoya Otras Variedades.....	3,70
Ciruela Otras Familia Black.....	4,03
Coco Otras Variedades.....	0,95
Dátil Deglet Nou.....	4,45
Medjoul.....	S/C
Otras Variedades.....	S/C
Fisalis Otras Variedades.....	S/C
Fresa.....	6,51
Fresón Otras Variedades.....	10,00
Granada Otras Variedades.....	4,45
Otras Variedades.....	4,45
Higo Chumbo.....	2,95
Seco.....	S/C
Kaki Otras Variedades.....	2,95
Kiwi Kiwigold.....	6,45
Pulpa Verde.....	4,95
Limón Fino o Primafiori.....	2,01
Otras Variedades.....	1,84
Verna.....	1,52
Mandarina Clemente.....	3,10
Ortanique.....	2,05
Clemenule.....	3,15
Mango Haden.....	S/C
Tommy Atkins.....	S/C
Manzanas Fuji.....	2,60
Golden.....	2,31
Royal Gala.....	2,24
Granny Smith.....	2,22
Otras Variedades.....	2,05
Starking o Similares.....	1,90
Reineta.....	2,35
Melocotón Baby Gold Amarillo.....	5,45
Meryll y Elegant Lady.....	4,69
Otras Variedades.....	2,20
Melón Piel de Sapo.....	2,25
Amarillo.....	3,55
Galia.....	4,15
Otras Variedades.....	1,35
Naranja Valencia Late.....	1,56
Lane Late.....	1,71
Navel.....	1,69
Navelina.....	S/C

Otras Variedades.....	1,78
Navel Late.....	1,74
Nectarina Carne Blanca.....	5,45
Otras Variedades.....	S/C
Níspero Algeria o Argelino.....	4,42
Nuez.....	4,95
Papaya Grupo Solo y Sunrise.....	1,95
Papayón (2-3 kg/ud).....	1,65
Otras Variedades.....	S/C
Paraguay Otras Variedades.....	2,15
Pera Conferencia.....	1,99
Ercolini / Morettini.....	3,33
Otras Variedades.....	2,85
Limonera.....	S/C
Agua o Blanquilla.....	S/C
Piña Golden Sweet.....	8,85
Africana.....	S/C
Pitaya Amarilla.....	S/C
Plátanos Canarias Primera.....	1,57
Canarias Segunda.....	1,42
Extra.....	1,70
Pomelo Rojo.....	1,91
Amarillo.....	S/C
Rambután.....	S/C
Sandía Sin Semilla.....	1,60
Con Semilla.....	1,62
Uva Sin Semilla Negra.....	S/C
Sin Semilla Blanca.....	S/C
Blanca Otras Variedades.....	3,85
Negra Otras Variedades.....	3,95
Red Globe.....	2,45
Zapote.....	2,95
Resto de frutas.....	1,30
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga Hojas Rizadas Lyon.....	2,75
Hojas Lisas Verde.....	S/C
Ajo Blanco.....	S/C
Morado.....	3,55
Tierno o Ajete.....	2,35
Otras Variedades.....	S/C
Alcachofa Blanca de Tudela.....	1,85
Otras Variedades.....	S/C
Apio Verde.....	1,80
Apionabo.....	2,95
Amarillento.....	S/C
Berenjena Morada.....	1,10
Otras Variedades.....	S/C
Berros.....	2,45
Boniato o Batata.....	2,45
Brócoli, Brecol o Brócoli.....	3,45
Calabacín Blanco.....	1,16
Verde.....	2,75
Calabaza De Verano.....	1,21
De Invierno.....	1,28
Otras Variedades.....	S/C
Cebolla Grano Oro o Valenciana.....	0,89
Morada.....	1,23
Recas.....	1,15
Tierna.....	0,95
Chirivía.....	S/C
Col China o Pekinensis.....	0,85
Lombarda o Repollo Rojo.....	0,95
Repollo Hojas Rizadas.....	0,51
De Bruselas.....	S/C
Coliflor.....	2,95
Endivia.....	2,25
Escarola Rizada o Friséé.....	1,40
Espárrago Verde o Triguero.....	2,40
Espinacas.....	0,18
Guindilla Verde.....	3,50
Roja.....	2,50
Guisante.....	S/C
Haba Verde o Habichuela.....	6,95
Hinojo.....	2,45
Judía Verde Boby.....	2,45
Verde Otras Variedades.....	7,66
Laurel.....	1,05
Lechuga Otras Variedades.....	0,30
Romana.....	0,55
Maíz o Millo.....	1,19
Nabo.....	S/C
Pepino Largo o Tipo Holandés.....	1,46
Tipo Español.....	S/C
Perejil.....	0,15
Pimiento Amarillo, tipo California.....	2,55
Rojo Lamuyo.....	2,28
Verde Italiano.....	3,19
Verde Padrón.....	3,52

MERCADOS NACIONALES

Informe Semanal de Mercados de Cítricos

Resumen informativo semanal de los mercados de cítricos de la Comunitat Valenciana. Información facilitada por la Generalitat Valenciana a través de la Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca, durante el período comprendido del 4 al 10 de mayo de 2026. Precios origen. Semana 19/2026.

PRECIOS DE CÍTRICOS EN ORIGEN

Durante la presente semana se han llevado a cabo las últimas transacciones significativas de naranjas en campo, tanto de la variedad Navel Powell —de la que aún quedaban algunas parcelas en la Vega Baja— como del grupo de las blancas (Valencia Late y Valencia Midknight). En términos generales, las existencias pendientes de negociación son ya muy limitadas y, en consecuencia, la actividad compradora se ha visto reducida. Las operaciones de limón Verna en la Vega Baja han continuado desarrollándose con normalidad una semana más. La demanda de naranja se mantiene activa en los principales mercados, lo que sostiene el interés por la adquisición de las últimas partidas aún disponibles para su comercialización. Como resultado, las cotizaciones apenas han experimentado variaciones respecto a la semana anterior. Por su parte, la recolección avanza a buen ritmo con el fin de atender dicha demanda. En cuanto al limón, la campaña de la variedad Verna en la Vega Baja progresa con aproximadamente un 65% del volumen comercializado y un 45% ya recolectado. Los precios se han mantenido estables en comparación con la semana anterior y se sitúan claramente por encima de los registrados en el mismo período de las dos campañas precedentes.

PRECIOS DE CÍTRICOS A LA SALIDA DEL ALMACÉN

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

Otras Variedades	2,15
Rojo California	S/C
Verde Cristal	S/C
Ñoras secas	S/C
Puerro	1,29
Rábano y Rabanilla	0,65
Remolacha Común o Roja	1,30
Seta Champiñón	2,45
Girgola o Chopo	2,20
Tomate Cherry	3,79
Liso Rojo Daniela/Long Life/Royesta	2,18
Liso Rojo Canario	1,75
Otras Variedades	0,75
Zanahoria o Carlota Nantesa	2,10
En Rama	S/C
Jengibre	4,35
Ñame	5,05
Oca o Quimbombó	S/C
Yuca o Mandioca o Tapioca	2,20
Hortalizas IV Gama	5,50
IV Gama	S/C
Resto Hortalizas	0,80
PATATAS	Euros/kg
Blanca Spunta Granel	1,56
Otras Variedades Granel	0,95
Blanca Otras Variedades Granel	1,45
Roja Otras Variedades Granel	1,56

Mercabilbao

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 12 al 15 de mayo de 2026, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Bilbao. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoques	2,20-1,90
Chirimoyas	S/C
Cerezas	6,50-5,25
Fresones	3,25
Limones	2,15
Manzana Golden	1,10
Roja	S/C
Starking	S/C
Naranja Navel	1,15-1,10
Nísperos	3,00
Pera Blanquilla	1,70
Sandías	1,15-0,95
HORTALIZAS	Euros/kg
Alcachofa	1,25
Lechuga	0,58
Cebolla	0,68
Espárrago	1,30
Coliflor	S/C
Judías Verdes Perona	4,00
Patatas Calidad	0,32
Primor	0,65
Pimientos Verdes	1,50
Tomate Maduro	1,40-1,50
Tomate Verde	2,00
Zanahorias	S/C

Mercamadrid

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 12 al 15 de mayo de 2026, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Madrid. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoques	6,00
Chirimoyas	S/C
Cerezas	9,47
Fresones	2,66

Limones	1,20
Mandarinas	S/C
Manzana Golden	1,90
Melón Piel de Sapo	2,18
Naranja Navel	1,00
Nísperos	4,92
Pera Blanquilla	1,96
Sandías	1,66
HORTALIZAS	Euros/kg
Alcachofa	1,52
Lechuga	0,90
Cebolla	0,49
Espárragos	6,86
Coliflor	S/C
Judías Verdes Perona	3,00
Patatas Calidad	S/C
Primor	S/C
Pimientos Verdes	2,16
Tomate Maduro	S/C
Tomate Verde	1,72
Zanahorias	S/C

Mercavalencia

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 12 al 15 de mayo de 2026, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Valencia. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoques	2,25-3,50
Cerezas	8,00-6,50
Fresones	2,50-2,70
Limones	1,50
Manzana Golden	0,90
Melón Piel de Sapo	1,60-1,80
Naranja Navel	0,60
Nísperos	2,50-2,10
Pera Blanquilla	2,00-1,50
Sandías	1,20-1,10
HORTALIZAS	Euros/kg
Alcachofa	0,60-0,90
Lechuga	1,00-0,80
Cebolla	0,50
Espárragos	7,00-6,00
Judías Verdes Perona	2,25-2,70
Patatas Calidad	0,40
Primor	0,80
Pimientos Verdes	1,80-1,40
Tomate Maduro	1,00
Tomate Verde	1,50-1,40

Mercamurcia

Información de precios orientativos de mayorista a detallista, puestos en mercado y con envasado estándar de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 11 de mayo de 2026, ofertados en Mercamurcia.

FRUTAS	Euros/kg
Aguaate Fuerte	3,80
Hass	3,00
Otras Variedades	2,40
Albaricoque Otras Variedades	1,80
Cereza Otras Variedades	3,00
Chirimoya Otras Variedades	3,50
Ciruela Otras Familia Black	3,50
Malleras	5,00
Coco en Seco	0,95
Dátil Deglet Nour	4,50
Medjooul	9,00
Otras Variedades	3,50
Fisalis Otras Variedades	6,00
Fresón Otras Variedades	3,50

Granada Mollar	S/C
Grosella Roja	S/C
Guayaba o Cas	4,00
Otras Variedades	3,50
Higo Chumbo	S/C
Seco	S/C
Kaki Rojo Brillante o Persimón	S/C
Kiwi Pulpa Verde	4,00
Otras Dulce	6,00
Otras Variedades	3,00
Lima Mejicana	2,00
Otras Variedades	2,50
Limón Fino o Primafiori	S/C
Verna	1,10
Rodrejo	0,80
Mandarina Hernandina	S/C
Otras Variedades	2,00
Ortanique	S/C
Mango Haden	3,00
Tommy Atkins	2,80
Otras Variedades	2,50
Manzana Golden	1,30
Starking o Similares	1,40
Granny Smith	1,70
Royal Gala	1,60
Fuji	1,50
Pink Lady	2,40
Verde Doncella	2,80
Reineta	2,10
Melocotón Fresquilla o Pavia	2,00
Otras Variedades	3,50
Melón Piel de Sapo	1,70
Galia	2,005
Membrillo Común	S/C
Naranja Valencia Late	0,80
Navel Late	0,90
Lane Late	0,80
Otras Variedades	1,00
Nectarina Otras Variedades	2,00
Níspero Otras Variedades	2,50
Nuez Nacional	3,75
Papaya Otras Variedades	2,00
Paraguay Otras Variedades	1,50
Pera Ercolini / Moretini	3,50
Conferencia	1,45
Agua o Blanquilla	2,00
Limonera	S/C
Piña Africana	1,20
Golden Sweet	1,40
Pitaya Amarilla	S/C
Plátano de Canarias Extra	2,00
De Canarias 1	1,60
De Canarias 2	1,40
Otras Variedades	S/C
Americano o Banana	1,10
Macho	2,50
Pomelo Rojo	0,90
Otras Variedades	S/C
Rambután	8,00
Sandía Sin Semilla	1,00
Con Semilla	0,80
Uva Sin Semilla Negra	4,00
Sin Semilla Blanca	4,50
Tamarindo	4,50
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga de Hojas Lisas Verde	0,80
Ajo Blanco	3,80
Tierno o Ajete	4,00
Morado	3,70
Otras Variedades	3,60
Alcachofa Blanca de Tudela	1,70
Otras Variedades	0,80
Apio Verde	0,80
Berenjena Morada	1,80
Otras Variedades	1,50
Boniato o Batata	0,90
Brocolo o Brocoli o Brecol	2,00
Calabacín Verde	1,30
Blanco	1,10
Calabaza de Verano	0,95
De Invierno	3,50
Otras Variedades	S/C
Cardo	S/C
Cebolla Grano de Oro o Valenciana	0,70
Babosa	0,50
Morada	0,95
Recas y Similares	1,80
Blanca Dulce de Ebro	1,80
Francesa o Echalote	1,80
Otras Variedades	0,55
Tierna	0,80
Calçots	S/C
Chirivia	1,60
Col Repollo de Hojas Rizadas	0,85
Lombarda o Repollo Rojo	0,70
De Bruselas	S/C
De Hojas Lisas	S/C
Coliflor	1,00
Endivia	2,80
Escarola Rizada o Frisée	1,40
Lisa	1,40

Espárrago Verde o Triguero	3,00
Espinaca	1,20
Guindilla Verde	2,25
Roja	2,25
Guisante	3,00
Haba Verde o Habichuela	S/C
Judía Verde Fina	9,00
Verde Bobby	4,50
Verde Perona	4,80
Laurel	1,00
Lechuga Romana	1,25
Iceberg	1,00
Cogollo	1,50
Hoja de Roble	1,90
Lollo Rosso	1,90
Otras Variedades	0,40
Maíz o Millo	1,50
Nabo	1,20
Pepino Corto o Tipo Español	1,10
Perejil	0,80
Pimiento Verde Italiano	1,60
Rojo Lamuyo	1,50
Amarillo Tipo California	1,30
Verde Cristal	1,40
Rojo California	1,40
Verde Padrón	2,70
Ñoras Secas	18,00
Puerro	1,80
Rábano y Rabanilla	1,60
Remolacha Común o Roja	0,80
Seta Champiñón	2,45
Girgola o Chopo	4,50
Shii-Take	5,00
Tomate Liso Rojo Daniela / Long Life /	
Royesta	1,10
Liso Rojo Rama	2,20
Liso Rojo Pera	0,95
Cherry	4,00
Liso Verde Rambo	1,20
Liso Rojo Tipo Canario	1,20
Asurcado Verde Raf.	5,50
Liso Verde Mazarrón	1,50
Kumato	3,50
Otras Variedades	2,25
Muchamiel	S/C
Zanahoria en Rama	2,70
Nantesa	0,90
Jengibre	3,50
Ñame o Yame	1,70
Oca o Quimbombó	5,60
Tamarillo Otras Variedades	4,00
Yuca o Mandioca o Tapioca	2,30
Hortalizas IV Gama	4,80
PATATAS	Euros/kg
Blanca Liseta Granel	0,65
Blanca Liseta Confec	0,70
Nuevas	0,90
Blanca Spunta Confec	0,65
Blanca Agria Granel	0,70
Blanca Agria Confec	0,65
Roja Otras Variedades Confec	0,90
Lonja de Mercamurcia. Información de los precios de las almendras, del 7 de mayo de 2026. Cotización para las pequeñas partidas de grano de almendra en cáscara (en torno a 10 Tm), situado sobre el almacén del partidor, facilitados por la Lonja Nacional de Almendra de Mercamurcia.	
ALMENDRAS	Euros/Kg
Marcona	6,09
Largueta	5,49
Comuna	5,02
Ferragnes	5,29
Garrigues	5,29
Guara	5,13
Ramillete	5,27
Comuna Ecológica	7,05
Mercasevilla	
Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 11 al 17 de mayo de 2026, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Sevilla. Información facilitada por Mercasevilla.	
FRUTAS Y HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga Hoja Rizada	0,95
Achicoria	3,50
Aguaate Fuerte	4,48
Hass	4,06
Otras Variedades	3,90
Ajo Morado	3,62
O.V.	5,50
Tierno o Ajete	10,40
Albaricoque O.V.	2,40
Alcachofa Blanca de Tudela	1,22
Almendra	4,40
Apio Verde	1,25
Apionabo	1,70
Berenjena Morada	1,22
O.V.	1,40
Boniato o Batata	1,45

Brócoli o Brécol	2,84
Torre o Romanescu	1,40
Cacahuete	2,75
Calabacín Blanco	0,80
Verde	0,95
Calabaza de Verano	0,74
Otras Variedades	0,90
Kaki O.V.	2,20
Rojo o Persimon	2,20
Sharoni	2,60
Carambola	5,50
Cardo	1,80
Cebolla Babosa	0,62
Blanca Dulce	1,07
Francesa / Echalote	4,20
Grano de Oro Valenciana	0,25
Morada	1,04
Tierna	1,19
O.V.	0,99
Cereza O.V.	5,40
Chirimoya O.V.	3,06
Chirivia	1,85
Ciruela Golden Japan	3,20
O.V.	2,70
Santa Rosa	2,35
Coco O.V.	1,05
Col China o Pekinensis	1,60
De Bruselas	1,85
Lombarda o Repollo Rojo	0,60
Ropollo Hoja Rizada	0,61
Coliflor	1,19
Dátil O.V.	7,20
Endivia	1,30
Roja	2,50
Escarola O.V.	1,90
Espárrago Blanco	11,00
S.C.	8,80
Triguero	6,00
Espinaca	0,96
Fresa	3,70
Fresón	2,74
Frambuesa	12,16
Granada	3,20
Grosella	28,48
Guayaba	8,00
Guisante	4,25
Tirabeque / Bisal	10,50
Haba Verde / Habichuela	1,46
Higo Brevia	11,00
Chumbo	8,00
Hinojo	1,88
Jengibre	2,92
Judía Verde Bobby	2,75
Verde Fina	3,25
Verde Helda	2,88
Verde Perona	3,00
Kiwi Kiwigold	5,32
O.V.	3,20
Pulpa Verda	3,31
Laurel	0,85
Lechuga Batavia	0,95
Cogollo	1,11
Hoja de Roble	0,92
Iceberg	0,83
Lollo Rosso	1,00
O.V.	1,85
Romana	0,73
Lima O.V.	1,78
Limón Eureka	1,50
Fino o Primafiori	1,60
O.V.	1,10
Verna	1,50
Mandarina O.V.	1,00
Clemenvilla Ono	1,00
Ortanique	1,00
Mango	4,06
Mangostan	11,00
Manzana Fuji	1,56
Golden	1,74
Granny Smith	1,80
O.V.	2,28
Pink Lady	2,18
Reineta	1,85
Royal Gala	1,45
Starking	1,67
Melocotón Merry Elegant Lady	2,10
Baby Gold Amarillo	4,23
Melón Amarillo	0,85
Galia	1,50
O.V.	1,70
Piel de Sapo	1,84
Mora	14,88
Nabo Similares	1,00
Naranja Lane Late	0,88
Navel Late	0,65
O.V.	1,00
Salustiana	0,70
Valencia Late	0,79
Nectarina O.V.	2,19
Níspero	2,86
Nuez	4,92

MERCADOS NACIONALES

Comunidad Valenciana

Precios agrarios concertados durante la semana 19, del 4 al 10 de mayo de 2026, facilitado por la Conselleria de Agricultura, Medio Ambiente, Cambio Climático y Desarrollo Rural.

CÍTRICOS	Euros/Kg	Zona
<i>(Kg/árbol, cotización más frecuente)</i>		
NAVEL		
Navel Powell	0,50-0,60	Alicante
Navel Powell	S/C	Castellón
Navel Powell	S/C	Valencia
Navel Powell	S/C	L. Valencia
BLANCAS		
Valencia Late	0,35-0,55	Alicante
Valencia Late	0,35-0,45	Castellón
Valencia Late	0,27-0,42	Valencia
Valencia Late	0,30-0,42	L. Valencia
Midknight	S/C	Alicante
Midknight	S/C	Castellón
Midknight	0,30-0,54	Valencia
Midknight	0,35-0,60	L. Valencia
LIMÓN		
Limón Fino	S/C	Alicante
Limón Verna	0,80-1,00	Alicante
POMELO		
Pomelo Rojo	S/C	Alicante
FRUTAS	Euros/Kg	Zona
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
Albaricoque		
Temprano	1,20-1,69	Valencia
Cereza Burlat	3,34-5,56	Alicante
Nectarina Amarilla	1,10-1,50	Valencia
Níspero Algar	2,20	Alicante

HORTALIZAS	Euros/Kg	Zona
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
Ajo		
Puerro	0,70	Alicante
Tierno (garba)	1,98-2,20	Valencia
Alcachofa		
Consumo Fresco	0,30-0,97	Alicante
Consumo Fresco	0,22-0,85	Castellón
Consumo Fresco	0,35-0,79	Valencia
Industria Corazones	0,30-0,80	Alicante
Industria Corazones	0,35-0,40	Alicante
Industria Troceado	0,25-0,30	Valencia
Apio Verde	0,55	Alicante
Berenjena Rayada	S/C	Alicante
Boniato Rojo	S/C	Alicante
Calabaza Redonda	S/C	Castellón
Tipo Cacahuete	0,30-0,43	Alicante
Tipo Cacahuete	S/C	Castellón
Cebolla Babosa	0,43-0,52	Alicante
Tierna	0,55-0,64	Valencia
Spring	0,24-0,35	Castellón
Col		
Lombarda	0,40-0,45	Castellón
Repollo Hoja Lisa	0,29-0,40	Alicante
Repollo Hoja Lisa	0,25	Castellón
Repollo Hoja Lisa	0,29-0,39	Valencia
Repollo Hoja Rizada	0,42-0,71	Castellón
Brócoli	0,25-0,45	Alicante

Brócoli	S/C	Castellón
Coliflor Blanca	0,65-0,77	Alicante
Blanca	0,32-0,80	Castellón
Blanca	0,54-0,76	Valencia
Judía Blanca	4,25-5,50	Castellón
Verde Boby	3,03-4,30	Alicante
Verde Perona	4,25	Castellón
Guisantes		
Verdes Grano	S/C	Alicante
Haba Muchamiel	S/C	Alicante
Muchamiel	S/C	Castellón
Lechuga		
Romana	0,29-0,40	Castellón
Romana	0,22-0,31	Valencia
Maravilla	0,30-0,55	Castellón
Trocadero	0,36-1,50	Castellón
Patata		
Blanca	0,47-0,69	Alicante
Blanca	0,68	Castellón
Blanca	0,33-0,57	Valencia
Pepino Blanco	0,69-1,08	Alicante
Blanco	0,85-1,06	Castellón
Pimiento		
California Amarillo	0,50-0,94	Alicante
California Rojo	0,50-1,08	Alicante
California Verde	0,50-0,90	Alicante
Lamuyo Rojo	0,50-1,35	Alicante
Industria	0,30	Alicante

Lamuyo Verde	0,76-1,24	Alicante
Tomate Acostillado	0,86-1,51	Alicante
Raff	1,02-1,10	Castellón
Cherry	2,55	Castellón
Daniela	0,90-1,27	Alicante
Redondo Liso	1,70	Castellón
Redondo Liso	1,10-2,20	Valencia
Valenciano	2,55	Castellón
Valenciano	2,11-2,64	Valencia
Zanahoria	S/C	Alicante
FRUTOS SECOS	Euros/Kg	Zona
<i>(Entrada descascaradora. Kilo grano s/rendimiento. Cotización más frecuente)</i>		
ALMENDRAS		
Comuna	4,46-4,76	Alicante
Comuna	4,90-5,00	Castellón
Largueta	4,76-5,36	Alicante
Marcona	5,41-6,01	Alicante
Marcona	5,40-6,00	Castellón
Plantea	4,46-4,76	Alicante
INDUSTRIALES	Euros/Kg	Zona
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
ACEITE		
Oliva Lampante >2°	3,00-3,70	Castellón
Oliva Virgen 0,8°-2°	4,00-4,15	Castellón
Oliva Virgen Extra	4,35-4,44	Castellón
Garrofa		
Entera	0,30-0,36	Castellón

Papaya O.V.	3,50
Paraguay Platereta	4,00
O. V.	3,30
Patata Blanca Agría Granel	0,70
Blanca Granel Confec.	0,30
Calidad Monalisa	0,70
Nueva Confec.	0,80
Roja Granel Confec.	0,72
Pepino O. V.	0,94
Pera Agua o Blanquilla	2,05
Conference	2,03
Decana del Comicio	2,30
Ercolini / Moretini	2,80
Limonera	2,00
O. V.	2,80
Passacrassana	1,85
Perejil	0,60
Pfifalis	11,20
Pimiento Amarillo California	2,86
O. V.	6,00
Rojo California	1,13
Rojo Lamuyo	1,44
Verde Cristal	1,66
Verde Italiano	1,00
Piña	1,40
Pitaya	6,90
Plátano	2,04
Americano o Banana	1,03
Pomelo Amarillo	1,45
O. V.	1,35
Rojo	1,30
Puerro	0,89
Rábano y Rabanilla	0,87
Rambután	8,25
Remolacha Común o Roja	0,80
Resto de Hortalizas	4,35
Sandía	
Con Semilla	0,79
Sin Semilla	1,30
Seta	
Champión	2,94
Hongo Boletus Edulis	10,50
Hongo O. V.	4,40
Shiitake	7,45
Tamarindo	6,00
Tomate	
Cherry	2,50
Liso Rojo Daniela	1,34
Rojo Pera	1,16
Rojo Rama	1,24
Liso Verde Rambo	1,37
O. V.	4,78
Uva	
Blanca O.V.	2,50
Negra O. V.	2,55
Red Globe Roja	2,83
Sin Semilla Blanca	3,98
Sin Semilla Negra	3,42
Zanahoria O. V.	1,00

Maíz	214,00
FORRAJES	Euros/Tm
Alfafa Paquete Rama	S/C
Paquete Deshidratado	S/C
Paja 1° Cebada	42,00
Veza Forraje de 1°	S/C
Forraje	S/C
ALUBIAS	Euros/Tm
Canela	S/C
Pera Agua o Blanquilla	S/C
Palmeña Redonda	S/C
Planchada	S/C
Plancheta	S/C
Pinta	S/C
Riñón de León	S/C
Redonda	S/C
GIRASOL	Euros/Tm
Girasol	S/C
Girasol Alto Oleico	S/C
PATATAS	Euros/Tm
Agría	120,00
Jaerla	S/C
Kennebec	300,00
Red Pontiac	250,00
Red Scarlet	100,00
Yona	100,00
La publicación de los últimos datos de previsión de cosecha por parte del USDA de EE. UU desató una auténtica tormenta en los futuros del trigo estadounidense y por extensión en el mercado europeo. Se prevé una caída significativa de producción a nivel mundial de 24,8 millones de toneladas, con fuerte descenso en los principales países exportadores, pero sobre todo en EE. UU que tendría la peor cosecha de los últimos 50 años y pasaría de 54 millones de toneladas en 2025 a 42,5 millones de toneladas en 2026. Ahora falta por ver si este nerviosismo se traslada al mercado físico y se dejan ya a parte las decisiones geopolíticas y la especulación. Nueva bajada en la carne de vacuno por la caída de la demanda interna que se nota más a finales de mes, esperemos que la apertura de la exportación de ganado vivo hacia Líbano y Libia de cara a la Fiesta del Cordero que se celebrará el 27 de mayo absorban parte de la oferta, además se ha reactivado la venta de canales a Argelia. Han dejado de cotizar tanto alfalfas como forrajes puesto que las abundantes lluvias acedidas estos últimos días no han permitido las siegas que por fecha ya se tendrían que estar realizando. Repetición en las cotizaciones del resto de productos y en todas sus categorías. Pueden consultar todos los precios en nuestra web www.lonjadeleon.es .	

Lonja de León

Información de precios agrarios orientativos, en almacén, del día 29 de abril de 2026, fijado en la Lonja Agropecuaria de León.

CEREALES	Euros/Tm
Trigo Pienso	195,00
Cebada	191,00
Triticale	186,00
Centeno	175,00
Avena	145,00

Lonja de Córdoba

Precios de la Mesa de Cítricos de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 12 de mayo de 2026. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.

CITRICOS	Euros/Tm
NARANJA	
Navel Powell, Barfield	
y Chislet Calidad 1	S/O
Navel Powell, Barfield	

y Chislet Calidad 2	S/O
Valencia Delta Calidad 1	0,41-0,44
Calidad 2	0,34-0,40
Mandarina Híbrida Tango	S/O
Industria Grupo Navel,	
Blanca y Salustiana	0,35
Contratos Plurianuales	S/O
NOTA. Los precios son orientativos, en árbol, origen Córdoba. Sin IVA incluido. Para la naranja de industria, los precios son sobre camión.	
Última sesión de esta campaña. Merfado con muy poca actividad y operaciones por falta de fruta. Se deja de cotizar la naranja Navel Powell, Barfield y Chislet calidad 1 y 2. Ligera bajada de la naranja Valencia Delta calidad 2 y de la horquilla inferior de la calidad 1. Repetición de la cotización de industria. La parte superior de las horquillas se corresponde a calibres altos y extras. Última sesión de la campaña.	
Precios de la Mesa de Cereales de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 28 de abril de 2026. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.	

CEREALES	Euros/Tm
TRIGO DURO	
Grupo 1	256,00
Grupo 2	248,00
Grupo 3	234,00
Grupo 4. A	238,00
Grupo 4. B	S/C
Grupo 4. C	S/C
TRIGO BLANDO	
Grupo 1	S/C
Grupo 2	S/C
Grupo 3	S/O
Grupo 4	S/O
Grupo 5	S/O
OTROS PRODUCTOS	
Tricale	S/O
Cebada	S/O
Avena	S/O
Maíz	S/O
Sorgo	S/C
Habas	S/O
Guisantes	S/O
Girasol	S/O
Alto Oleico	S/O
Colza	S/O
Próxima sesión 19 de mayo de 2026.	
Precios de la Mesa de Almendras de la Lonja de Contratación de productos agrarios, del 5 de mayo de 2026. Precios orientativos origen Córdoba, agricultor.	
ALMENDRAS	Euros/Tm
Floración Tardía Monovarietal	S/C
Soleta	5,35
Belona	5,75
Lauranne	5,25
Guara	5,25
Antoñeta	S/O
Constantí	5,50
Comuna	
Tradicional	5,05
Ecológica	6,50
Incertidumbre en el mercado por la situación geopolítica.	
No hay actualización porque se ha celebrado la sesión de la lonja de almendras correspondiente al 19 de mayo de 2026.	

Pizarra Precios Almería

Información de la Pizarra de Precios de Almería, del 18 de mayo de 2026. Información facilitada por Asaja Almería.

FRUTAS Y HORTALIZAS	Euros/kg
Pimiento California Verde	0,49
California Rojo	0,51
California Amarillo	0,52
Lamuyo Verde	1,16
Lamuyo Rojo	1,07
Italiano Verde	0,66
Tomate Suelto	0,75
Rama	0,56
Pera	0,62
Berenjena Larga	0,56
Calabacín Fino	0,65
Pepino Almería	0,40

Lonja de Valencia

Información de la Mesa de precios de Cítricos del Consulado de la Lonja de Valencia, de la sesión del día 11 de mayo de 2026. Campaña 2025-2026.

GRUPO NARANJAS	Euros/Kg
SUBGRUPO NAVEL	
Navelina	Sin existencias
Navel	Sin existencias
Navel Lane Late	Sin existencias
Navel Powell, Barfield	
y Chislet	Sin existencias
GRUPO SANGRE	
Sanguelini	Sin existencias
GRUPO BLANCAS	
Salustiana	Sin existencias
Barberina y Mid-night	0,47
Valencia Late	0,35
GRUPO MANDARINAS	Euros/Kg
GRUPO SATSUMAS	
Iwasaki	Sin existencias
Okitsu	Sin existencias
Owari	Sin existencias
GRUPO CLEMENTINAS	
Clemenrubí,	
Orogrós y Basol	Sin existencias
Orunules	Sin existencias
Marisol	Sin existencias
Arrufatina	Sin existencias
Clemenules y Orogrande	Sin existencias
Hernandina	Sin existencias
Sando	Sin existencias
GRUPO HÍBRIDOS	
Clemenvilla	Sin existencias
Tango	Sin existencias
Leani	Sin existencias
Nardocott	Sin existencias
Ortanique	Sin existencias
Ori	Sin existencias
Nota: Situación tranquila. El próximo boletín de cotizaciones de la Mesa de Precios de Cítricos se publicará el lunes, 18 de mayo de 2026.	
Información de los precios agrarios de la sesión celebrada en el Consulado de la Lonja de Valencia, del 14 de mayo de 2026.	
ARROCES	Euros/Tm
CÁSCARA	
J. Sendra, disp. Valencia	S/C
Monsianell, disp. Valencia	S/C
Guadamar, disp. Valencia	S/C

Gladio, disp. Valencia	S/C
Provincia, disp. Valencia	270,00
Puntal	365,00-370,00
Bomba, disp. Valencia	S/C
Albufera, disp. Valencia	S/C
Precios por tonelada, según rendimientos, a granel	
BLANCO	
Vaporizado,	
disp. Valencia	1.050,00-1.100,00
Gleva, Senia,	
Fonsa Extra,	
disp. Valencia	1.200,00-1.260,00
Guadamar Extra,	
disp. Valencia	1.300,00-1.370,00
Largo Indica,	
disp. Valencia	1.100,00-1.200,00
Precios por tonelada a granel.	
SUBPRODUCTOS	
Cilindro, disp. Valencia	200,00-210,00
Medianos Corrientes,	
disp. Valencia	350,00-360,00
Medianos Gruesos,	
disponible Valencia	480,00-500,00
GARROFAS Y DERIVADOS	Euros/Tm
Variadas Matalafera y similares (origen)	
ENTERA	
Zona Valencia	380,00-400,00
Zona Alicante	S/C
Zona Castellón	Sin Operaciones
Zona Tarragona	S/C
Zona Murcia	Sin Operaciones
Zona Ibiza	Sin Operaciones
Zona Mallorca	Sin Operaciones
Precios por tonelada, a granel, según rendimientos	
Troceada Integral, disp. orig.	S/C
Troceada sin Harinadisponible origen	S/C
Troceado Fino, disp. origen	S/C
Garrofin,	
disp. origen	2,50-2,90
PATATAS	Euros/Tm
Agría, origen España,	
disp. Val	420,00
Roja, origen España,	
disp. Val.	500,00
Nueva, org. Salamanca y Valladolid,	
disp. Valencia	220,00
Lavada, origen Francia,	
disp. Valencia	420,00
Francesa Elodie o similares,	
disp. Valencia	300,00
Caesar, origen Francia,	
disp. Valencia,	240,00
Nueva, origen Egipto,	

MERCADOS NACIONALES

Andalucía

Resumen informativo de la situación del estado de los cultivos, por grupos y provincias, facilitada por el Servicio de Estudios y Estadísticas de la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía. Datos del 4 al 10 de mayo de 2026.

CEREALES

■ **De invierno:** En **Córdoba**, los **cereales de invierno** presentan como fenología dominante grano lechoso, y pueden verse algunas parcelas más atrasadas en fase de espigado y otras más adelantadas en grano pastoso. Se están recuperando de las abundantes precipitaciones de este invierno que provocaron problemas de asfixia radicular y que los abonados y tratamientos se hicieran tarde. La presencia de malas hierbas es superior a lo habitual. En **Jaén**, en la **comarca Sierra de Segura**, los **triticales** se encuentran con una altura de unos 18-20 cm de alto, se ha visto retrasada la siembra por la climatología adversa. Están en fase de ahijado-enañado. El espigado se prevé para finales de mayo. En la **comarca de La Loma y Campiña Norte**, se observan parcelas de **cebada cervecera** con el grano finalizando el estado fenológico de lechoso y endureciéndose. La planta presenta un tono de verde limón a dorado. El cultivo presenta un buen estado, la altura de las plantas oscilan entre 70-100 cm. Ha habido una buena nacencia. En **Sevilla**, los **cereales de invierno** presentan la fenología dominante de grano lechoso, pueden verse algunas parcelas más atrasadas en fase de espigado y otras más adelantadas en grano pastoso. Las **mezclas forrajeras** se han segado y se encuentran ya empacadas para heno. A alguna parcela le han cogido las tormentas puntuales y permanece en el campo esperando que se le pase la humedad para hacer las pacas. ■ **De primavera:** Comienza esta semana la siembra de **arroz** en la zona de **El Reboso**, en la margen izquierda del Guadalquivir. Lleva un abonado de fondo con riqueza, 35-15-0 en dosis de unos 400 kg/ha. El 70% de la superficie suele ser **arroz largo tipo Índica** y el 30% **Japónica**. Variedades como **Puntal** e **Hispalón** son de tipo **Índica** con dosis de siembra de 150 a 170 kg/ha. En el cultivo del **maíz**, en la **comarca de La Janda (Cádiz)**, recién acaban de salir de las inundaciones y se están sembrando parcelas de **maíz**, otras están nacidas y con la segunda hoja verdadera fuera. Se realiza abonado de fondo con riqueza 20-12-0 en dosis de unos 550 kg/ha. En **Granada**, en la **comarca de La Vega, zona de Gójar, La Zubia, Ojijares**, se observan parcelas de maíces en estado de desarrollo vegetativo. Se observan las primeras hojas, con una altura de 6-12 cm.

TUBÉRCULOS

En **Cádiz**, en **zonas como La Algaida** están sacando patatas tempranas. Los rendimientos están siendo bajos. Predominan variedades como **Spunta** y **Arizona**. La primera más adelantada y con más kilos en comparación con la segunda variedad. En **Sevilla**, la **patata temprana**, en general, presenta retraso en su ciclo debido a las siembras tardías. Su estado sanitario es bueno y pueden verse numerosas parcelas en tuberización.

LEGUMINOSAS

En **Almería**, sus estados fenológicos se encuentran entre encañado y comienzo del espigado. Estos cultivos se están desarrollando con normalidad, aunque en la **comarca del Alto Almanzora** se informa de plantaciones de **yeros** y **guisantes** que están siendo atacadas por conejos, con la consiguiente pérdida de cosecha. En **Córdoba**, **habas** y **guisantes** se encuentran en fase de engorde de semilla, pero con presencia abundante de malas hierbas. Los **garbanzos** se encuentran en fase de nacencia. En **Sevilla**, los **garbanzos** se encuentran en estado fenológico de floración para los más adelantados y desarrollo de hojas y brotes laterales para los más tardíos.

CULTIVOS INDUSTRIALES

En el cultivo del **algodón**, en **Las Marismas de Sevilla**, se pueden ver parcelas finalizando la siembra. Queda un 10% de parcelas por sembrar debido al tren de borrascas y al estado del terreno. La mayoría son variedades de ciclo medio, con dosis de semilla de 25 kg/ha. La nacencia está siendo buena y no hay casi resiembra. La mayoría de las parcelas se encuentran en cotiledones o con 2 hojitas verdaderas. En **Cádiz**, en la **comarca de La Janda** las parcelas se encuentran al 50-60% de la siembra, en un par de semanas se espera que esté finalizada. Se aplican 25-26 kg/ha de semilla, y abonado de fondo con 20-12-0 en dosis de 250 kg/ha. En **Jaén**, en la **comarca de La Loma**, el **algodón** se encuentra naciendo. En la siembra se aplican protectores contra insectos de suelo. Se ha aplicado herbicida después de la siembra. No se ha regado hasta ahora. En el cultivo del **girasol**, en la **Campiña de Sevilla**, en los **municipios de Arahal, Utrera y Marchena** los **girasoles** se pueden ver con las inflorescencias formándose, muy avanzados, con una altura de 60-100 cm y superior. Las precipitaciones les están viniendo bien. Las siembras finalizaron y los más tardíos se encuentran con varios pares de hojas fuera. En **Córdoba**, el cultivo se encuentra muy dispar según la época de siembra, los pocos que se sembraron en febrero están en crecimiento de entrenudos con altura cercana a un metro, mientras que esta semana se han terminado de sembrar las últimas parcelas debido al encharcamiento y arrastre de limo que impedía la entrada. Se pueden considerar las siembras de **girasol** finalizadas en la **comarca de La Janda**. La dosis de plantas por hectárea al inicio está siendo de 110.000-115.000. Lleva un abonado de fondo con riqueza 20-12-0 en dosis de 150 kg/ha. La distancia entre líneas sobre 75 cm. La fenología se encuentra en desarrollo de hojas en esta zona. En **Huelva**, el crecimiento del cultivo está siendo rápido. Las lluvias caídas después de la siembra y comenzando el desarrollo de las hojas les están siendo muy positivas al cultivo. Hay humedad en el terreno, en las siembras más adelantadas, comenzarán pronto a ser visibles las inflorescencias. En **Málaga**, en la **zona de Antequera-Bobadilla** hay fincas de cilantro en desarrollo vegetativo. La nacencia no ha sido buena del todo observándose fallos de plantas debido a la climatología del tren de borrascas. Se riegan por aspersión o por pivó. Se plantan en mesetas de cinco líneas con una altura de 5-10 cm. de altura. La campaña de siembra del **tomate de industria** comenzó en torno al 9 de marzo y concluirá sobre el 20 de mayo en **Sevilla**, con una densidad de entre 27.000-30.000 plantas por hectárea. Actualmente pueden verse las parcelas más adelantadas con buen estado sanitario, cerrando los lomos, iniciando la floración y con los primeros frutos cuajados. La meteorología les está resultando favorable.

CULTIVOS HORTÍCOLAS PROTEGIDOS

En **Almería**, en **zonas como La Cañada** se observan invernaderos de tomates finalizados. Los **tomates lisos** de ciclo corto se encuentran al 90% y los **Cherrys** sobre el 80%. Los rendimientos en **tomates Pera** han sido de 10-12 kg/m² y en los **Cherrys Pera** se encuentran entre 8-10 kg/m². La campaña se ha desarrollado con problemas de mildiu y botritis, que se han combatido con productos fitosanitarios de origen químico y biológico. En los invernaderos de **berenjenas**, se ha producido un buen otoño y primavera, con precios repuntando por lo que se están manteniendo las plantaciones tardías. Así, continúa la recolección en las plantaciones de otoño más tardías, porque las anteriores ya están finalizadas. Los invernaderos de **calabacines** están en plena recolección con frutos de buena calidad. Algunos invernaderos ya están acabando. Las plantaciones de primavera de **pepinos** están en plena recolección. Los estados fenológicos oscilan entre BBCH 71-79 (Engorde de fruto) hasta BBCH 81-89 (Recolección-maduración). El cultivo de la **sandía** se encuentra en plena recolección, con buena calidad de los frutos y rendimientos normales, subiendo respecto a los cortes anteriores. Estamos en las semanas de mayor producción, aunque los días nublados y las temperaturas no demasiado elevadas han hecho que se retrase algunos días la recolección. Predomina el **melón Cantaloup**, seguido del **amarillo, Galia** y **Piel de sapo**. Se están empleando variedades resistentes al pulgón. En los semilleros continúan saliendo plantas para plantaciones al aire libre de otras comarcas, fundamentalmente de interior. También se comienzan a preparar los semilleros de **pimiento** temprano de la próxima campaña, fundamentalmente para los **municipios de Dalías y Berja**, así como para otras zonas tempranas. En **Cádiz**, se siguen sacando invernaderos de **calabacines** que se encuentran en diferentes estados fenológicos desde maduración en las más adelantadas hasta floración en las más tardías. Es un cultivo que se da todo el año con plantaciones escalonadas. La campaña del **melón Galia** está comenzada en **Sanlúcar de Barrameda**. La fenología oscila entre plantaciones en recolección, junto con otras en fase de crecimiento vegetativo y floración-cuajado. Las cotizaciones han bajado estos últimos días. En **Huelva**, la campaña de la **fresa** está muy avanzada, puede finalizar en una o dos semanas, dependiendo de los precios principalmente. Se está regando una hora al día. Se está recogiendo ya fruta para industria. En las variedades para fresco llevan unos 500 gramos por planta en estos momentos. La campaña de variedades tardías de **arándanos** está comenzando una vez ya finalizada la de fruta de media estación. A pesar de las últimas precipitaciones los niveles de humedad no han perjudicado a las plantas y no hay incidencia de plaga hasta el momento. En **Málaga**, en los invernaderos de **Torrox-El Morche** se recogen pepinos tanto francés como blanco con producciones medias y cotizaciones a la baja en las últimas semanas. En la **comarca de Vélez-Málaga**, en los invernaderos **tomates tipo Daniela**, tanto **rojos** como **verdes**. Los rendimientos están siendo algo menores que otras campañas. Se sacan **tomates Pera**, con bastantes cortes. Las cotizaciones están siendo óptimas para calibres altos, también hay **tomates de segunda** y destrío.

CULTIVOS HORTÍCOLAS AL AIRE LIBRE

En **Almería**, en la **comarca del Bajo Almanzora** ya se han recolectado las plantaciones más tardías de **lechugas**, quedando sólo por cosechar unas pocas parcelas. En las parcelas que han finalizado la recolección se están realizando las labores preparatorias del terreno para la próxima campaña, dejando descansar la tierra y realizando aportaciones de estiércol en algunos casos. En **Los Vélez** se continúa con la preparación de los terrenos para la plantación de **hortalizas como lechuga y brócoli** y en la **comarca del Alto Almanzora** ha comenzado la recolección del **brócoli**. En las plantaciones tempranas de **calabacín** ha comenzado la recolección, en las tardías se está iniciando la retirada de los tunelillos de manta térmica. En las parcelas de **apio** se continúa con la recolección y en las últimas plantaciones prosiguen con el crecimiento vegetativo manteniéndose algunas parcelas protegidas con manta térmica. En la **comarca del Bajo Almanzora** las **sandías** se encuentran en muy diferentes estados dependiendo de la fecha de plantación y de su localización. En las parcelas más adelantadas se aprecia cuajado de

frutos y engorde de las **sandías**, con utilización de colmenas. Sólo se encuentran aún protegidas con tunelillos de plástico o manta térmica aquellas zonas más atrasadas, así como las nuevas plantaciones que se continúan realizando de forma escalonada, que se prevé que continúen en las próximas semanas. De forma similar, en las plantaciones tempranas de **melón**, fundamentalmente de **tipo Cantaloup**, situadas en zonas más cálidas se observa que el cultivo se encuentra en distintos estados, que van de la fase de engorde de los frutos a la fase de cuajado, mientras que las plantaciones más tardías continúan protegidas con tunelillos. Las plantaciones de **espárrago verde** forzado bajo macro-túnel siguen con un excelente crecimiento vegetativo, observándose plantaciones con un gran desarrollo en las que la vegetación sobrepasa el metro de altura. En **Cádiz**, la campaña de **pueros** en la **zona de La Algaida** se encuentra muy adelantada. Hay zonas ya finalizadas y otras por sacar. En **Córdoba**, los **ajos chinos** se encuentran en la fase final de desarrollo del bulbo con alturas cercanas a los 30 cm y regándose por aspersión para que el desarrollo de la cabeza sea el óptimo. Las **cebollas** se encuentran entre "Formación del bulbo" y "Desarrollo de las partes vegetales cosechables", recogándose la **cebolla temprana** en la **comarca de La Campiña Baja** con buenos rendimientos. Las **lechugas** en las huertas de **Cabra** se encuentran en fase de desarrollo de las partes vegetales cosechables. La densidad de planta al sembrar era de 100.000 plantas/ha, esperando unas mermas del 10% de plantas en la recolección. En la actualidad se aplican abonados con urea 46% y complejos ternarios. En la **comarca de Baza (Granada)**, **zona de Caniles**, se observan parcelas de **brócolis** en recolección. Los rendimientos están siendo de 17.000-18.000 kg/ha con un peso medio de la pella que oscila entre 460-500 gramos. La última semana han bajado las cotizaciones de forma importante. Se están plantando **calabacines** al aire libre en la **comarca de Baza, zona Caniles**. La variedad **Parthenon** es una de las más empleadas. Se planta al aire libre y es partenocárpica además de resistente al oídio. Las **judías verdes** al aire libre plantadas en la **comarca de Baza** se encuentran en crecimiento vegetativo. Se suelen abonar de fondo con 400 kg/ha de abono complejo ternario, tipo triple quince. Las variedades más utilizadas en la zona son el tipo **Boby** y variedades como **Strike**. El cultivo tiene un ciclo de maduración en la zona de 60 a 65 días esperando recolección a finales de junio. Las **cebollas tempranas** en la **comarca Norte de Málaga**, se encuentran en estado fenológico de engorde del bulbo. La recolección comenzará en breve. Se están regando por aspersión o pivó. Las más tardías se encuentran con dos o tres hojitas verdaderas. Presentan una altura de la hoja de unos 6-8 cm y están muy igualadas, ha habido buena nacencia. La campaña del **espárrago** está prácticamente finalizada en la **comarca Norte** con las **esparragueras** ramificando y alcanzando una altura de 20-30 cm en las zonas más tempranas. En **Sevilla**, prosigue la recolección de las **cebollas tempranas**, a las que se les dobla previamente el tallo para favorecer la maduración y el engorde del bulbo. Recolección de **zanahorias, espárragos** y **coliflor**. En las plantaciones de **sandías** comienza la fructificación y el engorde. Se están plantando los esquejes de **batata**.

FRUTOS SECOS

En **Almería**, el estado fenológico del **almendro** oscila entre I (Fruto joven) y J (Fruto desarrollado). En la **comarca de Los Vélez** encontramos frutos cuajados en fase de engorde para las variedades más tempranas y en las zonas altas comenzando el engorde. Aún existe riesgo de heladas. El tamaño de los frutos es de 20mm aproximadamente, verde y tierno. En **Vélez-Rubio** presentan algo más de tamaño. En la **comarca del Bajo Almanzora** las plantaciones se encuentran en buen estado vegetativo y los frutos prácticamente han alcanzado su tamaño definitivo. En **Córdoba**, el cultivo del **almendro** se encuentra entre fruto joven y el fruto ya desarrollado comenzando el endurecimiento del endocarpio. Presenta un buen desarrollo de brotes y de hojas. Se aplican herbicidas en los interlíneos y desbroce las cubiertas, así como tratamientos para el control del pulgón. En **Granada**, en la **comarca de Baza, zona Cortes de Baza-Benamareal**, los **almendros** han sufrido las heladas del pasado mes de marzo y sólo se estima que han quedado un 5-10% de frutos. Las variedades más tardías están menos afectadas que las tempranas. En la **zona de la finca Campo Rey**, se están realizando desbroces con máquina y manuales. En **Huelva**, en las **comarcas de La Loma-El Condado**, hay alguna parcela de pistacho en estados fenológicos que oscilan entre floración-cuajado de fruto-formación del racimo. Se observan variedades como **Kerman** con marcos 7x6,5m, que presentan una floración tardía, adaptada a zonas más frías. **Peter** es la variedad que mejor poliniza a la anterior, empleando también **Randy** para reforzar la polinización. Buena climatología para el cultivo, frío en su momento y calor para masa foliar. En **Málaga**, en la **comarca Norte** se ven **pistacheros** en floración atacados por la plaga *Labidostomis lusitánica*. Se comen los brotes tiernos de las plantaciones más jóvenes con una voracidad tremenda. Atacan gregariamente en días cálidos cuando aparecen las primeras flores, mes de mayo; planta por planta, se concentran en un árbol y lo dejan pelado de hojas y pueden aniquilar los injertos recién brotados. En la **comarca Norte** los **almendros** están con el fruto cuajado y en fase de engorde, con buena carga. La longitud del fruto oscila entre 30-40 mm, con el endocarpio ya duro. Se riega por goteo con doble fila.

FRUTOS DE HUESO Y PEPITA

En **Almería**, en la **comarca del Alto Almanzora** las variedades extratempranas de **albaricoquero** se encuentran en recolección, aunque la mayoría de explotaciones se encuentran en estado BBCH 74. Se ha detectado elevada incidencia de pulgón este año en los cultivos de **melocotonero, paraguayo** y **albaricoquero**. Los **cerezos** se encuentran en estado fenológico J (Fruto tierno). Se han observado algunos daños por heladas en las flores de las variedades más tempranas, pero parece que no va a afectar mucho a la producción. Se observa rajado en algunos frutos debido a las lluvias. Se inicia la cosecha en las variedades más tempranas. Los **frutales de pepita** se encuentran en estado fenológico H, caída de los últimos pétalos. En **Granada**, en la **comarca de Baza, zona Cortes de Baza** y **carretera de Benalúa**, se ven parcelas de **melocotonos** en fase de cuajado, se observa que se ha perdido gran parte de la cosecha. Se da la circunstancia climática que el 29 de marzo heló en la zona con temperaturas entre -3°C y -5,5°C; durante cinco o seis horas estuvo bajo cero. Una de las variedades predominantes en la **zona es Baby Gold 9**, con recolección a finales de agosto y septiembre. Es muy sensible a la caída de frutos. En **Huelva**, se observan fincas de ciruelas con la **comarca de la Costa** con variedades importantes como la **Sun Gold** que se encuentran en fase de recién cuajadas; se suelen recoger en los meses de julio-agosto. Presentan una semana de retraso. Problemas de *Anarsia linaetella* en el cultivo. A partir del segundo vuelo causan daño aunque están cayendo en las trampas colocadas. Para bajar la población se suele tratar a base de Cuajado. Siguen en recolección **melocotonos** y **nectarinas** en zonas tales como **Cartaya, Lepe** y **Gibraléon**. En **Sevilla**, prosigue la recolección de las variedades extratempranas de **melocotonos** y **nectarinas** en la **Vega y la Marisma**.

CÍTRICOS

En **Córdoba**, el estado fenológico dominante en los **cítricos** está entre floración y caída de pétalos con las variedades **Navelinas** y **Salustianas** ya cuajadas. Prosigue la recolección de las variedades más tardías de **naranja**, aunque la disponibilidad de fruta en campo es ya muy limitada. En **Huelva**, se están abonando árboles de variedades de la nueva campaña. Se riega durante una hora al día. Para variedades tardías se emplean 4-2-8, 300 litros por hectárea y mes. Las variedades tardías de la presente campaña que están finalizando, como por ejemplo la **Valencia Late**, llevan un rendimiento medio de unos 22 t/ha y calibres medios 5-6-7. Para la **Valencia Delta**, los rendimientos medios llegan a los 30 t/ha y calibres 4-5-6. En **Sevilla**, el estado fenológico dominante en los **cítricos** es el de cuajado de los frutos y cierre del cáliz. Se cosechan las variedades tardías como **Barberinas** y **Valencias**. Riegos, abonados y tratamientos herbicidas.

VIÑEDO

En **Córdoba**, el estado fenológico se encuentra entre E "Hojas extendidas" y G "Racimos separados". Las **viñas** en **zonas como Montilla-Moriles-Aguilar de la Frontera** se encuentran en fase de crecimiento de sarmientos con los racimos visibles. Se han realizado aplicaciones con fungicidas. Con el mildiu amenazando no conviene mover demasiado la tierra por lo que se realizan pocas labores en el terreno.

OLIVAR

En **Córdoba**, el estado fenológico dominante está entre B (Yema movida) y C (Formación de las inflorescencias). Se realizan labores de control de malas hierbas bien con herbicidas en todo el terreno o solo en las líneas de la arboleda con desbrozado en las calles. Se aplica abono foliar con nitrógeno y boro para fortalecer el cuajado. Las temperaturas altas en abril adelantaron el cultivo, y estas dos últimas semanas de temperaturas suaves favorecen la polinización y el cuajado. En **Granada**, en la **comarca Valle de Lecrín, zonas como Padul y Durcal** los **olivos** se encuentran con una fenología de desarrollo de las inflorescencias. Todavía no se ha observado el cambio de color de la corola. Presentan un buen desarrollo de la trama. Los brotes nuevos han salido con profusión. En la **comarca de La Vega, zonas como Loja, Huutor tajar, Pinos Puente**, observamos la trama con más desarrollo, comenzando el cambio de color y presencia de algodoncillo en un 2-4% de las inflorescencias. En **Huelva**, en las **comarcas Condado Campiña y Condado Litoral**, que son las más extensas y adelantadas en producción, en el **olivar de verdeo y molino** la floración ha comenzado. El tiempo ha propiciado que el esquimo sea abundante y se pueda propiciar un buen cuaje, no hace frío, ni llueve estos días y no hay viento de relevancia. El fruto cuajado tiene el tamaño de la cabeza de un alfiler. La climatología es buena, no hace demasiado frío, aunque hay también algo de viento. El terreno tiene dado gradeos para eliminar las malas hierbas. En **Jaén**, el **olivo** en la **comarca de Cazorla** se encuentra comenzando floración. La **variedad Picual** es la que predomina en la zona, con marcos 10x10m tradicional y 7x7 en intensivo. Las zonas más bajas ya están abiertas y las que se encuentran a más altitud están totalmente cerradas.

Plátano de Canarias lidera un programa para promocionar el consumo de fruta de origen europeo en España

La campaña de comunicación “Eres como un Plátano de Canarias” se centra en trasladar los valores vinculados al origen en la decisión de compra

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Plátano de Canarias ha puesto en marcha el programa PROPER DIET 2 – “Come Fruta Europea”, un plan de promoción cofinanciado por la Unión Europea, cuyo objetivo se centra en mejorar los hábitos de alimentación en la población española a través del consumo de fruta fresca de origen europeo.

El programa, que se desarrollará durante los próximos 3 años, busca reforzar el vínculo entre el consumidor y los productos agrícolas europeos, resaltando no solo sus atributos diferenciales, sino también el modelo productivo y socioeconómico que los sustenta

Un contexto en el que Plátano de Canarias, reconocido con el sello de Indicación Geográfica Protegida (IGP) de la Unión Europea, se posiciona como uno de los exponentes de este modelo, basado en el cumplimiento de elevados estándares en materia medioambiental, laboral y de calidad.

Bajo este racional, diferentes acciones de comunicación, educación y promoción en medios masivos y entornos digitales tendrán como objetivo acercar al consumidor los beneficios nutricionales, sociales y medioambientales de la fruta europea.

La primera de estas activaciones, la campaña de comunicación “Eres como un Plátano de Canarias”, se centra en trasladar estos valores desde un enfoque emocional y cercano.



Campaña de comunicación “Eres como un Plátano de Canarias”. / ASPROCAN

■ CONECTAR EMOCIONALMENTE PRODUCTO Y CONSUMIDOR

“Eres como un plátano de Canarias”, desarrollada por Dentsu Creative, se presenta como un concepto que va más allá de la fruta para hablar de las personas que la eligen. El ‘claim’ no es una metáfora arbitraria, sino una identificación deliberada entre los valores que identifican al Plátano de Canarias —único, bueno, dulce, inimitable— y los valores de las personas, estableciendo así un vínculo emocional directo entre lo que consumimos y lo que somos.

La campaña se articula en varias historias distintas, cada una protagonizada por personajes cotidianos, y utiliza como recurso narrativo la icónica etiqueta del Plátano de Canarias, que ‘viaja’ del producto a las personas, en un gesto sencillo entre el humor y el halago que simboliza algo más profundo: el reconocimiento

de nuestra identidad y los valores que nos hacen únicos.

La primera oleada de esta nueva campaña se desarrollará durante la primavera y el verano de 2026 en televisión, radio y medios digitales con piezas de diferentes duraciones que combinan el humor cotidiano con escenas familiares reconocibles. En una de ellas, un padre aparece durante toda su jornada con la etiqueta del plátano pegada en la cara, regalo inesperado del desayuno con su hija de cuatro años. Ningún adorno, ninguna declaración. Sólo el gesto de una niña que, al pegar la etiqueta en la cara de su padre, le dice a su manera lo que piensa de él. Una acción que marca el inicio de un programa que aspira a recuperar el papel de la fruta en la dieta diaria y reforzar la preferencia por productos de origen europeo, en un momento clave para el sector agrícola comunitario.



Imagen de la inauguración junto con el ministro Planas. / SYNGENTA

Syngenta inaugura en El Ejido un Centro Tecnológico que acelerará la mejora genética vegetal

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Syngenta ha inaugurado en El Ejido un nuevo Centro Tecnológico de I+D de última generación dedicado a la mejora vegetal de cultivos hortícolas como tomate, pimiento y pepino. La instalación, integrada en un complejo más amplio, ha supuesto una inversión de 10 millones de dólares y está diseñada para reducir los plazos tradicionales de desarrollo en mejora genética varietal, reforzando al mismo tiempo la seguridad alimentaria.

El centro se orienta a la investigación de soluciones frente a patógenos emergentes que están afectando a los cultivos en distintas regiones del mundo. En este contexto, el objetivo es acelerar la obtención de variedades más resistentes y adaptadas a los nuevos desafíos fitosanitarios que afronta el sector hortícola.

“Están surgiendo nuevos patógenos a un ritmo sin precedentes, afectando a agricultores de todo el mundo”, afirmó Matthew Johnston, quien subrayó la importancia de ofrecer semillas más resistentes para proteger la producción agrícola y garantizar el suministro alimentario a escala global.

El nuevo centro aplica un enfoque innovador “del campo al laboratorio”, en el que los diagnósticos comienzan directamente en las explotaciones

agrícolas. Este modelo sitúa al agricultor en el centro del proceso de investigación, integrando la observación en campo con el análisis científico avanzado.

La instalación reúne en un mismo espacio actividades de mejora genética, investigación en semillas, desarrollo de nuevas variedades y la incorporación de tecnologías digitales avanzadas. Además, cuenta con sistemas de alta bioseguridad que permiten trabajar con patógenos emergentes en entornos controlados y de cuarentena, garantizando los máximos estándares de sanidad vegetal.

“Como parte de una red global de Centros de Innovación, este emplazamiento es uno de los mejores ejemplos para demostrar la estrecha conexión entre nuestros genetistas mejoradores y los agricultores”, señaló Uri Krieger, destacando que el trabajo desarrollado en El Ejido se conecta con equipos de I+D en principales regiones productoras a nivel mundial.

La inauguración oficial del centro tuvo lugar el 14 de mayo con la presencia del ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, así como 120 invitados del sector, que pudieron conocer de primera mano unas instalaciones concebidas para convertirse en un referente internacional en innovación agrícola.

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

BASF presentó el pasado 5 de mayo en La Jábega (Almería) RAK® Tuta, su nueva solución para el control de Tuta absoluta en tomate. La jornada reunió a más de 150 técnicos y productores del sector, en un encuentro centrado en las posibilidades que ofrece esta herramienta dentro de las estrategias de control integrado de plagas en cultivos bajo invernadero.

Tuta absoluta es una de las principales plagas que afectan al cultivo de tomate. Esta polilla minadora puede provocar daños en hojas, tallos y frutos, con importantes consecuencias sobre la producción y la calidad comercial de la cosecha. Frente a esta problemática, BASF ha desarrollado RAK® Tuta, un difusor de feromonas que actúa mediante la técnica de confusión sexual.

El funcionamiento de esta solución se basa en la liberación de la feromona sexual de la hembra de Tuta absoluta en el interior del invernadero. De este modo, el macho queda desorientado y encuentra mayores dificultades

BASF presenta RAK® Tuta, su nueva solución para el control de Tuta absoluta en tomate

Esta nueva solución es un difusor de feromonas que actúa mediante la técnica de confusión sexual

para localizar a la hembra, lo que reduce las posibilidades de apareamiento y contribuye a interrumpir el ciclo reproductivo de la plaga.

■ UNA HERRAMIENTA COMPATIBLE CON EL CONTROL BIOLÓGICO

RAK® Tuta se presenta como una solución compatible con los programas de control biológico habituales en el cultivo de tomate. Según se expuso durante la jornada, el difusor no afecta a insectos auxiliares como *Nesiodicoris*, *Trichogramma* u *Orius*, lo que permite integrarlo en estrategias de manejo más sostenibles

y respetuosas con el equilibrio del cultivo.

Además, esta tecnología no deja residuos en el fruto, un aspecto especialmente relevante para los productores que trabajan con elevados estándares de calidad, seguridad alimentaria y exigencias de mercado.

■ BIODEGRADABILIDAD EN SUELO

Uno de los elementos diferenciales de RAK® Tuta es la biodegradabilidad del dispositivo. A diferencia de los difusores convencionales de plástico, que requieren su retirada manual al finalizar el ciclo de cultivo,

RAK® Tuta está fabricado con material de origen vegetal y cuenta con certificación de biodegradabilidad en suelo, según TÜV Austria y la norma EN 13432.

De esta forma, una vez concluida la campaña, el difusor cae al suelo y se degrada de forma natural en pocos meses, reduciendo la generación de residuos y las necesidades de mano de obra asociadas a su recogida.

Cada dispositivo ofrece una duración de entre 180 y 200 días, un periodo más que suficiente para cubrir un ciclo completo de cultivo de tomate bajo invernadero.

■ UNA JORNADA TÉCNICA PARA EL SECTOR DEL TOMATE

La presentación de RAK® Tuta estuvo encabezada por Patricio Fitz Simon, director de Soluciones Agrícolas de BASF España, y contó con la participación técnica de Arturo Sanz y Pedro Ríos, quienes explicaron las características de la nueva solución y su aplicación en campo.

La jornada incorporó, además, una ponencia de Ignacio Crespo, divulgador científico y director del programa Serendipias, de Cadena SER, titulada “Tu cerebro también cae en la trampa”. Durante su intervención, Crespo estableció un paralelismo entre el mecanismo de confusión sexual que provoca RAK® Tuta en la polilla y los sesgos que condicionan la toma de decisiones en el cerebro humano.

Con esta nueva solución, BASF refuerza su apuesta por herramientas que contribuyen a una producción hortícola más eficiente, integrada y sostenible, especialmente en zonas productoras donde Tuta absoluta representa un desafío constante para el cultivo de tomate.

PlantSeal®

PlantSeal®
Shine-Free

PlantSeal®
Tropicals

PlantSeal®
Apples

Recubrimientos vegetales con certificación vegana V-Label

- Recubrimientos vegetales para cítricos, aguacates, mangos, melones, manzanas y otros frutos tropicales.
- Buen control de los manchados por Daño por Frío, durante cuarentenas de frío o transportes frigoríficos prolongados.
- Mitigan la aparición de los síntomas de envejecimiento como el teñido del mamelón de los limones.
- Excelente control de la pérdida de peso, con lo que el operador puede disminuir los sobrepesos.
- Otorgan un brillo natural a la fruta. Se puede lograr un recubrimiento imperceptible con la PlantSeal® Shine-Free.
- PlantSeal® Shine-Free es excelente para fruta desverdizada, permite que el fruto siga cambiando de color.

 **citrosol**
stay fresh with
innovation

www.citrosol.com



*cítricos

BIOCARE 
by CITROSOL

S U P L E M E N T O

valencia
fruits

VARIEDADES PROTEGIDAS



C Í T R I C O S

M A Y O 2 0 2 6

La protección 360° que necesitan tus cítricos

Contra pulgón,
trips, cochinillas, moscas
blancas, minador y prays:

Contra ácaros:



teppeki®

TREBON®

SONAR® 47.6 SL

MIMIC®

TUREX®
50 WG

DELFIN®

MYCOTROL® OD

DINAMITE®



SONAR® 47.6 SL

NISSORUN®

CESAR®

AWARD®



► PACO BORRÁS. (*)

No fue fácil para los citricultores históricos españoles adaptarse al mundo de las variedades “protegidas” y a continuación a las variedades con “royalties”, y a su vez, a los obtentores encontrar de forma fácil la monetización de sus esfuerzos económicos, porque no es fácil encontrar variedades que alcancen la velocidad de cruce que compense los esfuerzos verdaderos de las nuevas variedades.

Porque para los citricultores históricos el concepto de que el campo no tiene puertas y lo que hay en él, con consentimiento o no del propietario, es como si fuera público. Era hasta principios del actual siglo una regla consuetudinaria en la que las variedades se movían al ritmo de los comentarios de los bares, más que de otros foros o fuentes.

La primera ola de nuevas variedades, ya con propiedad sobre ellas y no libres, fue la serie de mutaciones de Oronules que aparecieron en la década de los 90 del pasado siglo: Clemenubi, Basol, Cultifort, Orogro o Clemenson. Variedades que ya empezaron a tener limitaciones de uso, pero a las que apenas se les llegó a aplicar un pequeño royalty junto con el valor de la planta nueva, aunque no se controlaron totalmente los injertos ni su extensión global.

En los primeros años del actual siglo apareció la Nadorcott y con ella la creación del Club de Variedades Protegidas (CVVP), entidad inicialmente destinada a la gestión de esta variedad y que posteriormente se amplió para otras variedades.

Con sus conflictos con la anterior mentalidad de los citricultores, la Nadorcott y el CVVP, cambiaron la mentalidad de los citricultores españoles respecto a las nuevas variedades que han ido apareciendo desde entonces. En la mayoría de los casos la estrategia fue la incorporación del concepto “*numerus clausus*” en cuanto al número de licencias, bien por árbol o por hectáreas, y además una contribución conjunta a la defensa y desarrollo de la nueva variedad basada en una relación de continuidad económica con los gestores de esta más allá del momento de la plantación. En estos momentos y ya a pocos años de expirar la cobertura del royalty de la Nadorcott (31 de diciembre de 2029) nadie puede discutir el éxito de la variedad y del concepto que esta variedad ha supuesto en la citricultura mundial. De forma paralela y unos años más tarde se han consolidado en el panorama citrícola español, la Tango y la Orri, si por consolidación entendemos posicionamiento productivo y hacerse hueco en el mercado. Le siguen ya a distancia otras variedades que necesitan alguna campaña más para consolidarse.

Pero no podemos olvidar que, si hacemos la lista de nuevas variedades que en los últimos años se han “protegido” primero y después en las que se ha intentado repetir el éxito de las tres primeras con un royalty potente, la lista es muy muy larga. Basta con abrir las páginas web de AVASA, del CVVP, de Eurosemillas o de Genesis Fresh, entre otros, para contabilizar más ofertas de variedades con licencias especiales. Es cierto que en muchas ocasiones la etiqueta “protegida” es sólo una garantía que usan los obtentores para blindar sus

Los royalties en la citricultura española



descubrimientos, que en algunos casos son sólo pasos intermedios hasta llegar a la variedad que aparte de “protegida” se decide publicitarla y darle el apoyo de marketing adecuado para su lanzamiento para a continuación, midiendo el éxito, crear o no un royalty *ad hoc*.

■ POR FAMILIAS

La realidad es que, si observamos el mundo de las nuevas variedades con royalties bajo el modelo que inició la Nadorcott y las clasificamos por las grandes familias de la citricultura

En la última década, se han suministrado 4.385.000 plantones de clementinas y dentro de estas las variedades con royalties no llegan al 2% del total; en el caso de las naranjas las variedades con royalties no llegan al 1% de los 16.612.000 plantones registrados, y en limones y pomelos la situación es muy similar

española, clementinas, mandarinas híbridas, naranjas, limones y pomelos, observamos que, hasta la fecha la consolidación del modelo no se ha dado por igual en las diferentes familias.

Los siguientes análisis de número de plantones por variedades son los datos oficiales que publica la Conselleria de Agricultura de Valencia donde las cifras de AVASA son las más relevantes



Paco Borrás concluye su análisis recordando que no es tan fácil encontrar, trabajar, definir e identificar una variedad realmente nueva para a continuación posicionarla en el mercado y monetizarla. / ARCHIVO

y se corresponden casi en su totalidad a las nuevas plantaciones anuales de casi toda España. En el caso de las clementinas con royalty hemos visto aparecer algunos casos, como la Sando de la que ya se han suministrado por 11.483 plantones entre 2024 y 2025 aparte de los cambios de copa por injertos, o la Clemenubi, con 47.702 plantones entre 2023, 2024 y 2025. Pero, durante esta campaña 2025/26 hemos visto nuevas apariciones. Se ha presentado la XLO por un lado, de momento dentro del grupo Bagu, y la Mina que ya se ha presentado dentro de CVVP.

En el caso de los híbridos de mandarinas, las variedades con royalties han supuesto el 62% del total de plantones vendidos liderados por Nadorcott, Leanri, Tango y Orri

Pero la realidad dentro del grupo de las clementinas es que, en la última década, 2016 a 2025, se han suministrado 4.385.000 plantones de clementinas y dentro de estas las variedades con royalties no llegan al 2% del total. Las Clemenules representan el 48%, la Oronules el 18% y le siguen la Orogro y la Arrufatina con cerca del 8% cada una de ellas. En resumen, entre las cuatro más del 80% de las plantas totales de clementinas.

En el caso de las naranjas las variedades con royalties los plantones no llegan al 1% de los 16.612.000 plantones registrados en los últimos diez años. El 40% han sido Lane Lates y Navelinas y el 35% entre Valencias Delta, Valencias Midnight y Chislett. En limones y pomelos la situación es muy similar.

Pero donde el panorama es completamente distinto es en el caso de los híbridos de mandarinas. En esta familia se han vendido 4.385.000 plantones, casi el mismo número de plantones que de clementinas en el mismo periodo. Es cierto que la variedad más vendida ha sido la Nova con un 25% del total, pero las variedades con royalties han supuesto el 62% del total de plantones vendidos liderados por Nadorcott, Leanri, Tango y Orri.

Probablemente el hecho de que todas estas variedades han ocupado en el calendario la segunda temporada y que llegaron cuando la alternancia se estaba cebando con la Fortuna y la Ortanique no era la mejor alternativa, han contribuido junto a sus propias características a la consolidación, con buenos resultados para el sector, dentro del panorama citrícola español. Las nuevas variedades con royalties ya han ocupado casi totalmente el segmento de las mandarinas híbridas ya que, si sólo medimos los plantones en 2025, estas han supuesto el 78% del total.

Los próximos años nos van a dar respuesta a las nuevas variedades dentro de la familia de las clementinas, naranjas, limones y pomelos porque, como la experiencia demuestra, no es tan fácil encontrar, trabajar, definir e identificar una variedad realmente nueva para a continuación posicionarla en el mercado y monetizarla.

(*) Consultor hortofrutícola internacional

Cuando un formulario puede valer más que veinte años de trabajo

► RAFAEL GRAU CORTS (*).

Imaginen que llevan dos décadas seleccionando, cruzando, descartando y volviendo a empezar para desarrollar una nueva variedad vegetal. Que han invertido en ensayos de campo, en laboratorios, en técnicos especializados y en años de trámites ante la Oficina Comunitaria de Variedades Vegetales (CPVO) para obtener un Título de Obtención Vegetal (TOV): el derecho de propiedad industrial que acredita su variedad como nueva, distinta, homogénea y estable, y que les permite explotar en exclusiva lo que han creado durante décadas. Un activo real, que genera ingresos, licencias, regalías y reconocimiento en el mercado internacional.

Ahora imaginen que la titularidad de ese derecho puede inscribirse a nombre de otra persona mediante un simple formulario de cesión.

■ LA GRIETA EN EL SISTEMA

Un TOV no es sólo un título. Es el instrumento jurídico que da acceso a toda la cadena de valor construida sobre una variedad: los contratos de licencia con viveros, los royalties por planta producida, la posición negociadora frente a distribuidores y mercados. Ceder ese derecho equivale a transferir ese conjunto de relaciones económicas y jurídicas. Es, en definitiva, una operación patrimonial de primera magnitud.

El Reglamento (CE) n.º 874/2009, que regula el procedimiento ante la CPVO, establece en su artículo 79 que la transmisión de una Protección Comunitaria de Obtenciones Vegetales (PCOV) se inscribirá previa presentación de “pruebas documentales suficientes” de la cesión. La exigencia es razonable sobre el papel. Sin embargo, la norma no define de forma expresa qué debe entenderse por “suficientes”, remitiendo en la práctica su concreción a la interpretación administrativa y, en última instancia, a la jurisprudencia.

En escenarios como una cesión sin contraprestación económica sobre un derecho de alto valor, una transmisión firmada por quien actúa simultáneamente en nombre de cedente y cesionario, o documentos que no reflejan con claridad el alcance real de la operación, una aplicación estrictamente formal de la norma, sin análisis de fondo, puede no ser suficiente para garantizar la fiabilidad del registro que el sistema exige. La CPVO no actúa como un mero fedatario de documentos, sino como una autoridad registral llamada a garantizar la seguridad del tráfico jurídico sobre estos derechos.

■ LO QUE EXIGE LA LEY, BIEN LEÍDA

El adjetivo “suficientes” del artículo 79 del Reglamento n.º 874/2009 no es decorativo. Impone una auténtica obligación de valoración: la documentación debe ser suficiente para acreditar la transmisión, lo que exige examinarla, no sólo recibirla.

Esta exigencia se integra, además, en los principios generales



Rafael Grau recuerda que un TOV da acceso a toda la cadena de valor construida sobre una variedad. / AGROLEGAL

del Derecho de la Unión. El artículo 41 de la Carta de los Derechos Fundamentales consagra el derecho a una buena administración, que obliga a las instituciones a actuar con imparcialidad, equidad y diligencia. La jurisprudencia del Tribunal de Justicia ha precisado este deber con claridad. En el asunto Technische Universität München (C-269/90, 1991), el Tribunal estableció que cuando una institución dispone de facultad de apreciación, debe examinar de manera minuciosa e imparcial todos los elementos relevantes. En Países Bajos/Comisión (C-405/07 P, 2008), reforzó la idea de que ese deber de diligencia constituye una garantía esencial del procedimiento administrativo, cuyo control reviste especial importancia precisamente cuando el margen de apreciación es amplio.

Aplicado al ámbito de las transmisiones de TOV, este estándar implica analizar el origen de los documentos, las circunstancias de su elaboración, la coherencia de su contenido y la habilitación real de quienes actúan en representación de las partes.

“Que la CPVO evolucione hacia un papel más activo como garante de la fiabilidad del registro no es una traba burocrática. Es, en realidad, la mejor noticia posible para quienes llevan décadas invirtiendo en investigación, desarrollo y creación de nuevas variedades”

Son criterios que la norma no desarrolla expresamente, lo que explica la disparidad de enfoques que ha existido en la práctica y la necesidad de que la jurisprudencia los haya ido precisando.

■ LA JURISPRUDENCIA CIERRA LA BRECHA

La sentencia del Tribunal General de la Unión Europea de 9 de julio de 2025, dictada en el Asunto T-74/24 del Tribunal General de la Unión Europea, supone un punto de inflexión en esta materia.

El Tribunal confirma que, aunque la CPVO no es competente para pronunciarse sobre la validez del acto de transmisión conforme al Derecho nacional, sí debe valorar la suficiencia probatoria de la documentación

presentada. En particular, establece que la Oficina debe comprobar si los documentos son coherentes y fiables, teniendo en cuenta su origen, su contenido y las circunstancias en que fueron elaborados. Cuando la documentación presenta inconsistencias objetivamente apreciables o concurren circunstancias que generan un riesgo razonable de conflicto de intereses, la Oficina debe recabar pruebas adicionales antes de proceder a la inscripción.

La sentencia es también clara en otro punto esencial: la denominada “presunción de validez” no puede operar de forma automática respecto de documentos privados aportados por las partes. Esa presunción no exonera

a la Administración de su obligación de control previo, sino que presupone precisamente que dicho control se ha ejercido de manera adecuada. Invocarla para justificar una inscripción no examinada invierte la lógica del sistema.

El resultado es una doctrina que complementa la norma allí donde esta no llegaba, fijando estándares concretos de actuación que la CPVO podrá aplicar con mayor seguridad en el futuro. Lejos de suponer una censura al sistema, representa su evolución natural hacia mayores niveles de exigencia y fiabilidad.

■ QUÉ DEBEN SABER OBTENTORES Y OPERADORES

Esta evolución jurisprudencial tiene consecuencias prácticas relevantes para todos los que operan en el sector.

Quien cede un TOV debe documentar con precisión el alcance de la operación: objeto exacto de la cesión, contraprestación, facultades de representación y base jurídica de la actuación. La falta de claridad puede comprometer la inscripción o dar lugar a futuras impugnaciones.

Quien adquiere un TOV debe ir más allá de la mera inscripción registral y verificar la solidez de la cadena de titularidad. El registro no sufre las carencias de la documentación subyacente. Quien licencia sobre un TOV tiene un interés directo en que el titular registral sea efectivamente el titular legítimo, ya que su posición contractual depende de ello.

En última instancia, todos estos operadores comparten una misma necesidad: seguridad jurídica. Poder invertir, planificar y desarrollar su actividad con la certeza de que los derechos sobre los que operan son sólidos, que el registro que los ampara es fiable y que las reglas del juego son claras y se aplican de manera coherente.

■ UN SISTEMA QUE SE REFUERZA PARA BENEFICIO DE TODOS

El derecho de obtenciones vegetales es una herramienta clave para proteger la inversión y la innovación. Pero su eficacia depende de la solidez del sistema registral que lo sustenta. Como ha ocurrido en tantos otros ámbitos del Derecho de la Unión, ha sido la jurisprudencia la que ha contribuido a completar una regulación necesariamente general, aportando criterios de aplicación allí donde el legislador no llegó a concretar.

Una administración que examina con rigor y exige pruebas suficientes no es una administración más lenta ni más burocrática, sino una administración más segura y fiable. Refuerza la confianza de los operadores y protege el valor económico de las variedades frente a posibles usos indebidos.

En un mercado globalizado donde la innovación varietal se ha convertido en un activo estratégico, que la CPVO evolucione hacia un papel más activo como garante de la fiabilidad del registro no es una traba burocrática. Es, en realidad, la mejor noticia posible para quienes llevan décadas invirtiendo en investigación, desarrollo y creación de nuevas variedades.

(*) Abogado y Socio del Bufete Agrolegal. Especialista en Propiedad Industrial y Obtenciones Vegetales



El derecho de obtenciones vegetales es una herramienta clave para proteger la inversión y la innovación. / ARCHIVO



CATsystem®

El primer sistema de Control Automático de los Tratamientos postcosecha.

CATsystem®, cuyo desarrollo se inició en 2017, es el primer sistema de Control Automático de los Tratamientos fungicidas del mundo. Permite mantener constante la concentración de fungicidas, desinfectantes y aditivos alimentarios en los caldos de tratamientos postcosecha, dentro de un rango de valores definido.

Durante la postcosecha, una concentración insuficiente de fungicida puede provocar la aparición de pudrición, mientras que un exceso puede hacer superar los Límites Máximos de Residuos legalmente establecidos o los niveles aún más exigentes impuestos por los distribuidores.

Gracias a CATsystem®, se pueden mantener constantes las concentraciones fungicidas, realizando análisis y correcciones del caldo de tratamiento en tiempo real.

No existe ningún sistema similar en el mercado. CATsystem® es, por tanto, una innovación disruptiva en la aplicación de tratamientos postcosecha.



www.citrosol.com





Las variedades protegidas han ganado peso en cítricos por su potencial de rentabilidad, especialmente en mandarinas tardías. / ASOVAV

CELESTINO RECATALÁ / Presidente de la A. de Operadores de Variedades Vegetales (ASOVAV)

“Las nuevas técnicas genómicas pueden cambiar el futuro de la citricultura española”

Celestino Recatalá repasa la evolución de las variedades protegidas en la citricultura española desde los conflictivos inicios de Nadorcott hasta el actual modelo de gestión varietal. El presidente de ASOVAV defiende el papel de la asociación en la seguridad jurídica y la transferencia de información al productor, al tiempo que reclama una apuesta más decidida por la investigación varietal nacional para evitar la dependencia de programas extranjeros.

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN. Valencia Fruits. ASOVAV surge en 2010 como canal de intermediación tras la aparición en el sector agroalimentario de nuevas formas de gestión de las variedades vegetales protegidas. En el ámbito de los cítricos, y en esos primeros años, ¿se vivieron momentos complicados ante la aplicación de los derechos de los obtentores?

Celestino Recatalá. La batalla judicial por los derechos de la variedad Afourer, hoy Nadorcott, derivó, efectivamente, en un momento muy difícil y tenso. Muchos productores recibieron demandas por parte de los gestores de sus derechos en las que les amenazaban con multas económicas, arranques de árboles e incluso penas de cárcel. Los citricultores chocaron de sopetón con conceptos como patente, royalty o regularización que hasta entonces les eran prácticamente desconocidos y que a partir de ahora serían fundamentales para entender las nuevas reglas del juego. Ante esta situación, los agricultores afectados decidieron organizarse para defender sus intereses y así nació ASOVAV, impulsada por AVA-Asaja. Entre otros logros positivos para el sector, ganamos en los tribunales cuestiones esenciales como la cuantía de una compensación razonable para pagar los royalties de regularización y la delimitación del derecho del obtentor, que no se extiende ilimitadamente a la comercialización del fruto.

VF. ¿Cómo ha evolucionado la asociación desde su creación?

CR. La creciente demanda de información agronómica sobre nuevas variedades vegetales ha encontrado en ASOVAV una entidad de referencia para el sector, tanto a la hora de defender los intereses de los operadores como de obtener datos de interés comercial. Con más de 600 socios, ha desempeñado un importante

papel de intermediación y defensa, participando en procesos de regularización de variedades como Orri o Spring Sunshine. Pero cada vez está más volcada en proporcionar información actualizada, no solo ante posibles conflictos en los tribunales, sino también a la hora de conocer el comportamiento de nuevas variedades que pueden resultar interesantes para el agricultor desde el punto de vista agronómico y comercial.

VF. ¿Cuál es la principal función de ASOVAV actualmente y qué servicios ofrecen a sus asociados?

CR. ASOVAV trabaja para garantizar la seguridad jurídica de sus asociados y ayudarles a obtener la máxima rentabilidad de sus explotaciones, a través de información precisa y de aplicación ágil, eficaz y profesional. Un equipo técnico elabora una base de datos de variedades que resulten comercialmente idóneas para los productores, determinando su producción, adaptación a las condiciones de clima y suelo, portainjertos, ventana óptima de comercialización, comportamiento postcosecha, etc. Otra aportación destacable es la transferencia de información a los asociados, bien a través de consultas individuales o bien de publicaciones técnicas a través de los medios de comunicación de ASOVAV. Asimismo, gracias a los convenios suscritos con la Universidad Politécnica de Valencia (UPV) y la Finca Sinyent, ASOVAV impulsa diferentes ensayos de variedades vegetales, especialmente cítricos, que pueden ser supervisados y validados por la UPV, para finalmente transmitir los conocimientos adquiridos.

VF. ¿También colaboran con los obtentores?

CR. Sí, siempre desde la convicción de garantizar un sector sólido, coordinado y rentable



El presidente de ASOVAV, Celestino Recatalá, reclama impulsar la investigación varietal nacional para reducir la dependencia exterior. / ASOVAV

“La creciente demanda de información agronómica sobre nuevas variedades vegetales ha encontrado en ASOVAV una entidad de referencia para el sector, tanto a la hora de defender los intereses de los operadores como de obtener datos de interés comercial”

para todas las partes. ASOVAV asesora sobre todo lo relacionado con el registro y gestión de nuevas variedades vegetales. Ofrece

apoyo en licencias, contratos de cultivo y comercialización, regularización de plantaciones, trazabilidad de la fruta y pago de

“El IVIA no ha sido capaz de desarrollar ninguna de las principales variedades protegidas presentes hoy en el mercado”

royalties. También informa sobre valoraciones económicas de explotaciones y aspectos fiscales vinculados a cada variedad.

VF. ¿Qué ha supuesto para el sector citrícola español la irrupción de las variedades protegidas?

CR. Como en todo, hay luces y sombras, pero sin duda ha significado un punto de inflexión. Entre los inconvenientes, generó más incertidumbre jurídica, que hemos contribuido a esclarecer, y obligó a los agricultores a realizar una inversión más fuerte para hacer frente al pago de royalties y los sistemas de trazabilidad, etiquetado y promoción.

La principal ventaja, salvo excepciones, es una mayor garantía de rentabilidad económica, especialmente en la ventana de las mandarinas de media estación y tardías.

VF. ¿Tienen acceso a estas variedades todo tipo de productores o es un modelo de citricultura muy selectivo?

CR. El acceso no siempre es sencillo. Las limitaciones impuestas por los gestores de cada variedad y el elevado coste de los royalties han dificultado que muchos agricultores puedan incorporarlas a sus explotaciones. Esta situación ha sido general en toda la citricultura española, tanto en la Comunidad Valenciana como en Murcia y Andalucía.

VF. Las variedades protegidas actuales proceden de estudios en centros o universidades foráneas. ¿Qué está ocurriendo con la investigación varietal citrícola en centros como el IVIA?

CR. Dejando claro que el IVIA es un centro de investigación de referencia que trabaja muy bien en beneficio del sector, porque la mayoría de sus investigadores tienen un gran nivel y rozan la excelencia, el departamento de variedades de cítricos es el único del que hablan mal los agricultores por la falta durante décadas de resultados constatables.

De hecho, no ha sido capaz de desarrollar ninguna de las principales variedades protegidas presentes hoy en el mercado. Este departamento es el talón de Aquiles del IVIA, que insisto es un centro con excelentes investigadores que continuamente aportan soluciones a los problemas de los productores, pero que falla estrepitosamente en las variedades de cítricos y parece que va a seguir fallando en el futuro.

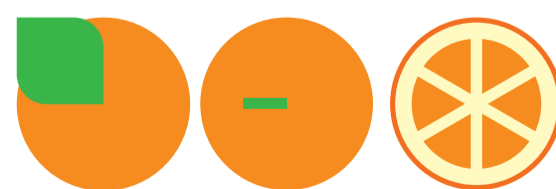
Países como Estados Unidos o Israel sí priorizan la obtención de variedades diferenciadas, lo que les permite reinvertir los ingresos generados en más investigación. Mientras tanto, los citricultores españoles siguen pagando royalties a centros extranjeros.

Si la Unión Europea aprobara de una vez por todas las nuevas técnicas genómicas (no lo ha hecho aún por culpa de la ideología política ecologista radical), podríamos tener una oportunidad para impulsar la innovación y acelerar el desarrollo de nuevas variedades y soluciones para el sector. Más vale tarde que nunca.



Más valor en cada fruto.

Citrashine Vegan Gold aporta un brillo excepcional mientras ayuda a mantener la calidad del fruto. Un recubrimiento diseñado para alargar la vida comercial de los cítricos y para responder a los estándares de la **producción vegana** actual.



DECCO More. Beautiful. Fresh.

info@deccopostharvest.com
deccopostharvest.com/es
+34 961 344 011

Calendario de recolección de variedades protegidas de cítricos

MANDARINAS E HÍBRIDOS	SEMANAS																																						
	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
CLEMENSOON (página 31)	Clemenson BOUQUET																																						
CLEMENLOLA (página 35)	clemenlola																																						
XLO (páginas 22 y 23)	XLO																																						
EARLYNA (página 36)	ear!yna																																						
MINA (página 38)	Mina																																						
HAVVA (págs. 24, 25 y 26)	HAVVA™ LA HERMANA DE LA ORRI																																						
TANGO (págs. 18, 19, 20, 21)	tango FRUIT																																						
SANDO (página 27)	Sando Clementine																																						
SIGAL (págs. 24, 25 y 26)	SIGAL™ LA HERMANA DE LA ORRI																																						
ORRI (páginas 28 y 29)	ORRI																																						
LEANRI (página 37)	Leanri																																						
NADORCOTT (página 32)	Nadorcott																																						
KINO (págs. 18, 19, 20, 21)	KINO																																						
OTROS CÍTRICOS																																							
SUBLIM (página 38)	Su blim																																						
RED LINA (página 34)	Red Lina																																						
	SEMANAS																																						

FUENTE. Elaboración propia a partir de los datos facilitados por cada variedad.

Nuevo software **Smart Citrus** basado 100% en IA

¡Mejora tu rentabilidad con el mínimo esfuerzo!
Gana en autonomía y personalización.



mafroda.com



MAF RODA
AGROBOTIC



Inteligencia Artificial



Interfaz más intuitiva



Mayor autonomía para personalizar los análisis



Trabaja en pantalla única



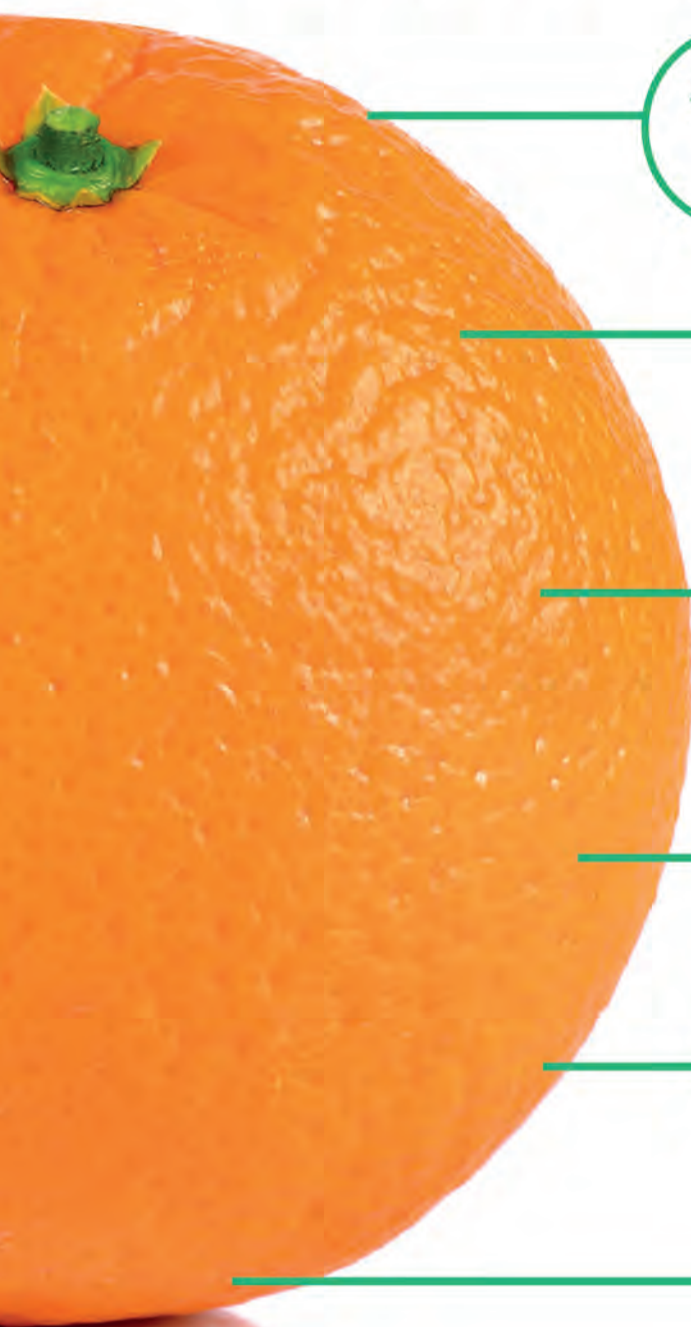
Incorporación rápida y autónoma de nuevos defectos

Para una frescura interna, somos

MUCHO MÁS QUE PIEL.



Plant-based solutions by AgroFresh



DE ORIGEN VEGETAL

Formulados a base de carnauba y plantas azucareras



PROTEGE LA PIEL

- Ayuda a regular el intercambio de gases, retrasa la maduración
- Actúa como barrera física frente a la entrada de patógenos



AYUDA A MANTENER EL PESO Y LA FIRMEZA

- Protección frente a daños por frío
- Control de la deshidratación



AUMENTA LA VIDA ÚTIL

- Menos residuos y pérdidas



FRESCURA Y APARIENCIA MEJORADA

- Mejora del aspecto externo
- Algunos formulados aportan brillo



MÁS SOSTENIBLES

- Formulados con certificación vegana (sin plásticos ni ingredientes de origen animal).

AgroFresh

RESPONSABLE COMERCIAL

Sergio Aparicio
Tel: 696 447 131
saparicio@agrofresh.com

Carlos García
Tel: 696 447 126
cgarcia@agrofresh.com

José Giner
Tel: 646 79 19 82
jginer@agrofresh.com

Use los productos fitosanitarios de manera segura. Lea siempre la etiqueta y la información sobre el producto antes de usarlo.

Las condiciones y los resultados individuales pueden variar. AgroFresh no puede garantizar resultados comparables. Los términos completos están disponibles en www.agrofresh.com/terms-conditions

AgroFresh.com

©2024 AgroFresh. Reservados todos los derechos. ™Marca registrada de AgroFresh Inc.



Financiación agraria y variedades protegidas: claves para una explotación rentable y sostenible

► CARLOS CAMPOS (*)

El sector cítrico valenciano se encuentra en un proceso de profunda transformación. La necesidad del sector de mejorar la rentabilidad de las explotaciones, adaptarse a las preferencias del mercado y responder a una competencia global cada vez más exigente ha impulsado, en los últimos años, un creciente interés por las variedades de cítricos protegidas. Estas variedades, desarrolladas por obtentores públicos y privados, ofrecen mejoras en calidad, productividad, calendario de recolección y adaptación a las demandas del consumidor. No obstante, su implantación plantea también retos financieros específicos que requieren un acompañamiento especializado.

VARIEDADES PROTEGIDAS: OPORTUNIDAD Y COMPROMISO

La adopción de una variedad protegida supone, para el agricultor o la empresa agraria, una clara apuesta estratégica. Frente a variedades tradicionales, estas nuevas opciones permiten acceder a mejores precios, reducir riesgos comerciales y, en muchos casos,

integrarse en programas de comercialización más estables. Sin embargo, esta oportunidad va acompañada de una serie de obligaciones: pago de cánones de entrada, royalties por planta o producción, cumplimiento estricto de contratos de licencia y, frecuentemente, inversiones adicionales en reconversión varietal. Desde el punto de vista financiero, no se trata únicamente de plantar un nuevo cítrico, sino de abordar un proyecto empresarial a medio y largo plazo, con un periodo improductivo inicial y una curva de generación de ingresos progresiva.

LA IMPORTANCIA DE UNA PLANIFICACIÓN FINANCIERA ADECUADA

La financiación de explotaciones con variedades protegidas debe partir de una planificación rigurosa del proyecto. Es esencial analizar aspectos como la inversión inicial (arranque, preparación del terreno, plantación, riego, infraestructuras), los costes asociados a la licencia varietal, los gastos de mantenimiento hasta la plena entrada en producción y las previsiones reales de ingresos.

En este contexto, una estructura financiera bien diseñada permite acompañar los flujos de caja con el ciclo productivo del cultivo, evitando tensiones de liquidez en los primeros años. Instrumentos como los préstamos de inversión con carencia, las líneas de circulante adaptadas al calendario agrícola o las soluciones de financiación específicas para plantaciones plurianuales resultan especialmente relevantes.

ACOMPANIAMIENTO ESPECIALIZADO Y CONOCIMIENTO DEL SECTOR

Cada variedad protegida tiene sus propias particularidades, tanto agronómicas como comerciales. Por ello, la financiación no puede ser estándar. Requiere un análisis individualizado del proyecto, del perfil del agricultor o empresa y de su inserción en la cadena de valor: acuerdos con comercializadoras, pertenencia a clubs varietales, integración en organizaciones de productores o estrategias de exportación.

Desde AgroBank, como línea de negocio especializada en el sector agroalimentario, entendemos que la financiación debe



Carlos Campos vaticina que el interés por las variedades de cítricos protegidas, por parte del sector, seguirá creciendo en los próximos años. / AGROBANK

ir acompañada de asesoramiento sectorial, cercanía y conocimiento real del territorio. El objetivo no es sólo facilitar recursos financieros, sino contribuir a la viabilidad y sostenibilidad económica de las explotaciones, apoyando decisiones estratégicas bien fundamentadas.

INNOVACIÓN, RELEVO GENERACIONAL Y SOSTENIBILIDAD

La implantación de variedades protegidas está, en muchos casos, vinculada a procesos de modernización de explotaciones y a la incorporación de jóvenes agricultores. Proyectos que apuestan por innovación varietal suelen incorporar también mejoras en eficiencia hídrica, digitalización, prácticas sostenibles y planificación comercial.

La financiación agraria debe jugar un papel clave como palanca de transformación, alineando los objetivos económicos con criterios de sostenibilidad ambiental y social. En este sentido, estructurar correctamente las inversiones en nuevas variedades contribuye

no solo a mejorar la rentabilidad, sino también a reforzar la competitividad del sector cítrico valenciano en el largo plazo.

MIRANDO AL FUTURO

El interés por las variedades de cítricos protegidas seguirá creciendo en los próximos años. Su éxito dependerá, en gran medida, de la capacidad del sector para gestionar adecuadamente los riesgos y aprovechar las oportunidades que ofrecen. Una financiación bien diseñada, flexible y adaptada al ciclo agrario será un factor determinante.

En AgroBank creemos firmemente que el futuro del sector pasa por proyectos profesionales, bien planificados y acompañados desde el inicio. Estar al lado del agricultor y de las empresas cítricas en este proceso es, sin duda, una inversión en el desarrollo económico, social y territorial de nuestra agricultura.

(*) Director AgroBank
Dirección Territorial CaixaBank
Comunitat Valenciana
y Región de Murcia

CITROPOST

Conservación de los frutos cítricos

La conservación en cámara frigorífica de naranjas para su posterior comercialización, en la segunda mitad de la campaña, conlleva periodos prolongados de frigoconservación que obligan a emplear diferentes estrategias/tratamientos postcosecha. El objetivo de estos tratamientos es conseguir evitar las pérdidas por podridos, mantener la calidad de la fruta, minimizar la pérdida de peso y reducir los daños por frío derivados de las bajas temperaturas de conservación.

Se recomienda un tratamiento inicial en Drencher o Drencher on-line y, posteriormente, la aplicación de un recubrimiento con un refuerzo fungicida. Por otro lado, es vital para un buen resultado establecer buenas prácticas de Limpieza y Desinfección (L+D).

Tratamientos Drencher o Drencher on-line: Durante la conservación frigorífica, uno de los mayores problemas es el desarrollo de podrido por moho azul, causado por *Penicillium italicum*, ya que este hongo puede crecer a temperaturas cercanas a 0°C y propagarse por contacto, formando nidos de infección. Para evitar su aparición es crucial aplicar un buen tratamiento en drencher o drencher on-line que permita erradicar infecciones incipientes y evitar el desarrollo de infecciones posteriores (Tabla 1).

Recubrimientos recomendados: Los recubrimientos para conservación están diseñados para alargar la vida comercial de los cítricos después de largos periodos de almacenamientos a bajas temperaturas, permitiendo el intercambio gaseoso, evitando la deshidratación y protegiendo al fruto del daño por frío (Tabla 2). Se recomienda aplicar, junto con los recubrimientos, materias activas como refuerzo.

Limpieza y desinfección: Efectuar una correcta limpieza y desinfección de envases, cámaras y elementos de las líneas de procesado, y en general de toda la

Producto	Función
IMACIDE® 7,5 LS	Fungicida
CITROPYR 40 SC	Fungicida
ORTOCIL	Fungicida
FUNG-CID GRAS SP	Refuerzo en la conservación
CITROPROTECT PLUS	Protector de la piel
CITROCIDE® PLUS	Higienizante del caldo

Tabla 1. Tratamientos Drencher o Drencher on-line recomendados

Recubrimientos	Composición
Citrosol A CAM CI-CONTROL UE	Poliétileno oxidado y goma laca
Sunseal Vegan CI-CONTROL	Poliétileno oxidado y carnauba
Plantseal CI-CONTROL	Carnauba

Tabla 2. Recubrimientos para conservación

Operación	Producto	Composición	Modo de aplicación
Limpieza	BELTCLEANF	Tensioactivos	Manual
	BELTCLEANS		
Desinfección	OXA-BIOCID	Glutaraldehído	Nebulizador
	QUACIDE® PQ60 EC	Aminas 3º + Biguanida	Mochila o Nebulizador
	MIDA SAN 334MF	Mezcla de alcoholes propílico e isopropílico	Mochila
	FUMISPORE	Ácido Glicólico	Fumígeno

Tabla 3. Tratamientos recomendados de L+D de cámaras de frigoconservación

central hortofrutícola, es un factor determinante. Durante los periodos de conservación, se debe incidir de manera especial en la L+D de las cámaras (Tabla 3).

Las recomendaciones específicas para la L+D de toda la central se detallaron en un Citropost anterior que se puede consultar aquí: https://www.citrosol.com/wp-content/uploads/2025/09/OK3118_Citro-post-sept-25.pdf

Condiciones de frigoconservación: Las condiciones de almacenamiento dependerán del tiempo de conservación y de la variedad. Además, durante la conservación frigorífica de la fruta se pueden emplear fumígenos como: FRUITFOG-I (imazalil), o GREENFOG-AS (aditivos alimentarios (E-200)) para aumentar el control sobre los principales podridos postcosecha.

Consideraciones adicionales: Se deben tener en cuenta otras variables que pueden afectar a los resultados finales, como: condiciones internas y externas de la fruta (acidez, maduración, deshidratación, etc.), climatología, tiempo entre recolección y tratamiento, proceso de recolección y patógenos y enfermedades de campo como Alternaria y antracnosis.

Para más información, se recomienda consultar con su técnico de Citrosol.

Dr. Rafa Torregrosa
DEPARTAMENTO TÉCNICO DE CITROSOL

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

Variedades protegidas: valoración y motor de margen en el sector citrícola

► XIMO VILLARROYA Y DIEGO MORENO (*)

Durante décadas, el negocio citrícola español ha competido sobre variables tradicionales: hectáreas, kilos, eficiencia en campo, capacidad de confección y acceso comercial al retail europeo. Sin embargo, en los últimos años se ha producido un cambio estructural que está redefiniendo la creación de valor en el sector: el auge de las variedades protegidas y de los clubes varietales. En un mercado cada vez más expuesto a la presión de terceros países y a la volatilidad climática y fitosanitaria, la propiedad intelectual vegetal se ha convertido en un activo estratégico.

Una variedad protegida otorga a su titular derechos exclusivos de explotación durante un periodo prolongado. Esto permite controlar quién planta, cuántas hectáreas se autorizan, en qué condiciones se comercializa la fruta y qué royalties se pagan. Este modelo introduce una lógica distinta frente a las variedades libres tradicionales, donde la abundancia de oferta tiende a presionar precios y márgenes.

El impacto económico es evidente. Variedades como Nadorcott, Tango u Orri han demostrado que el consumidor y el retail están dispuestos a pagar primas por atributos como sabor, facilidad de pelado, ausencia de semillas, mayor vida útil y disponibilidad en ventanas comerciales más atractivas. Además, estas variedades permiten alargar la campaña y cubrir periodos en los que la oferta tradicional es más limitada, capturando mejores precios en campo y en lineal. Las variedades protegidas han alcanzado precios significativamente superiores a las tradicionales, reforzando la rentabilidad del productor y del comercializador.

Para las compañías citricolas, el acceso a variedades protegidas supone mucho más que una mejora agronómica. Es una herramienta de diferenciación comercial, fidelización del cliente y defensa del margen. Los grandes retailers europeos valoran cada vez más la estabilidad de suministro, la homogeneidad del producto y la capacidad de construir programas plurianuales alrededor de marcas varietales. Quien dispone de acceso preferente a estas variedades cuenta con una posición negociadora más sólida y reduce su exposición a ciclos de sobreoferta.

Este cambio tiene implicaciones directas en la valoración de las empresas del sector. En un contexto de consolidación, los inversores no analizan únicamente toneladas comercializadas o capacidad de almacén, sino la calidad del mix varietal, la duración de las licencias, la integración vertical con fincas propias y la capacidad de operar durante más meses al año. Las compañías con acceso a propiedad intelectual vegetal tienden a presentar perfiles más

defensivos, mayor visibilidad de resultados y mejores perspectivas de crecimiento.

No es casualidad que los fondos hayan mostrado interés en crear grandes plataformas citricolas. La consolidación

de operadores como Citri&Co, Bollo Natural Fruit o Iberian Premium Fruits responde precisamente a esta lógica: ganar escala, profesionalizar la cadena de valor y asegurar acceso a variedades premium. El activo



Una variedad protegida otorga a su titular derechos exclusivos de explotación durante un periodo prolongado. / ARCHIVO

diferencial ya no es sólo la tierra, sino el derecho a producir y comercializar fruta con mayor valor añadido.

La Comunidad Valenciana, como epicentro histórico de la citricultura española, se encuentra ante una gran oportunidad. La región cuenta con conocimiento agronómico, tejido comercial, saber hacer en almacenes y tradición exportadora. Sin embargo, competir exigirá evolucionar desde un modelo basado en volumen hacia uno basado en innovación varietal, calidad y control del calendario comercial.

(*) Socios de Livingstone

IV EDICIÓN PREMIOS NARANJAS Y FRUTAS

Al mejor comercio valorado por los agricultores

Con el objetivo de incentivar las buenas prácticas en el sector

03 17:00 h
Junio 2026

Sede principal de Caixa Popular
Parque Tecnológico
C/ Juan de la Cierva y Codorniu, 9
46980 Paterna, Valencia

Organizado por

Naranjas y Frutas.com

Avance de patrocinadores

caixa popular

valencia fruits

tango FRUIT

HAVVA y SIGAL
LAS HERMANAS DE LA ORRI

clemenlola

Livingstone

Sando
Protected Variety Club by Sando Clementine SL

AVASA
AGrupación de Viveristas de Agrios, S.A.

lainco
PROTECTING LIFE SINCE 1934

Avance de colaboradores

AVA
Asociación Valenciana de Agricultores de Valencia

LaUNIO
Llauradora i Ramadera

IGP
Cítricos Valencianos

Consulado de la Lonja Valencia

intercitrus

asociex

eComercio Agrario

CVVP
COMARCA DE VINOGRAS VEGETALES PROTEGIDAS A.L.E.

fruittoday magazine

MERCADOS

citrosol
stay fresh with innovation

OLASO
establece i gestiona l'activitat i l'organització del sector

mañez lozano

Los derechos de obtentor, la herramienta clave para la innovación vegetal



▶ ANTONIO VILLARROEL (*)

Los nuevos desarrollos son la fuente del progreso, fomentando la economía en todos los sectores a nivel mundial. Y por supuesto, en el sector de la agricultura, la obtención de

nuevas variedades vegetales es el elemento fundamental que contribuye tanto a una mayor productividad agrícola como a la sostenibilidad en la explotación comercial de tales variedades.

Con el fin de que este desarrollo de soluciones a través de nuevas variedades de semillas y plantas no se frene, es necesario generar incentivos suficientes para que los diferentes operadores involucrados en el sector de la

mejora vegetal inviertan su tiempo y sus recursos en tal actividad y vean compensados su tarea y dedicación a la misma.

Para ello, existe un sistema de protección y garantía tanto a nivel nacional como europeo.

El desarrollo de esta actividad se basa en los llamados derechos de propiedad industrial y a través de esta normativa, al investigador que desarrolla una nueva variedad vegetal, se le otorga durante un periodo de tiempo limitado una serie de derechos exclusivos para su explotación, de forma que se le permita recuperar la inversión llevada a cabo y tener unas ciertas expectativas de obtener un justo beneficio por aportación para el desarrollo y crecimiento de la agricultura. De esta forma los mejoradores pueden sostener sus programas de investigación y el desarrollo de variedades y continuar, por tanto, con tan valiosa labor. Es importante recordar que la semilla es el primer eslabón de la cadena alimentaria, y que el desarrollo de una nueva variedad supone una inversión de entre 8-10 años y entre 1 y 3 millones de euros, según la especie.

Pero con tal objeto, resulta necesario que todos los implicados en la producción y comercialización de plantas y semillas colaboren activamente, en tanto que comprando y comercializando semillas y plantas de vivero legalmente producidas como adecuando los procesos de producción y comercialización de material vegetal a la normativa vigente. La adquisición de variedades fuera del circuito legal supone además un elevado riesgo contra la seguridad alimentaria, recordemos que las semillas y plantas acaban en la mesa de nuestras familias.

Así, en aquellos casos en los que lamentablemente tal colaboración no es prestada por algunos miembros de la cadena alimentaria, los obtentores han de ser capaces de ejercer las acciones legales pertinentes, no solo en defensa de sus derechos sino en beneficio de todo el conjunto de la sociedad que necesariamente se ve perjudicada por la introducción en el mercado de un material vegetal carente de toda garantía y susceptible de provocar la transmisión de graves enfermedades.

No podemos dejar de recordar que la reproducción y producción no autorizada de material de variedades vegetales protegidas de horticolas constituye hoy en día un grave problema. Este fraude tiene graves consecuencias no sólo para los obtentores de nuevas variedades vegetales, a los que se están causando pérdidas multimillonarias cada año, sino también para todo el conjunto del sector, pues constituye una grave competencia desleal para la totalidad de los productores y agricultores autorizados. Por otra parte, tal material vegetal producido clandestinamente al margen del sistema oficial de control no cuenta con garantía alguna de que pertenezca verdaderamente a la variedad que se indica, de su pureza varietal o de sus condiciones fitosanitarias, suponiendo un riesgo para la salud de todos.

(*) Director General de Anove (Asociación Nacional de Obtentores Vegetales)



POWERED BY



EL EVENTO

CITRÍCOLA

MÁS IMPORTANTE DE EUROPA

4 & 5 JUNIO 2026

PALACIO DE CONGRESOS · VALENCIA

- PLAGAS Y ENFERMEDADES
- NUTRICIÓN Y FISIOLOGÍA
- NUEVAS VARIEDADES
- INNOVACIÓN
- Y MUCHO NETWORKING

¡INSCRÍBETE YA!

WWW.CITRUSFORUM.ES

CONECTA · APRENDE · EXPERIMENTA

Dejar de buscar el 'efecto choque', clave para adaptarse al nuevo escenario de plagas en cítricos

Koppert confirma el crecimiento del control biológico de plagas como respuesta a la desaparición de materias químicas

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El control biológico gana protagonismo como pilar fundamental en el manejo del cultivo de cítricos, especialmente en un escenario marcado por la desaparición de materias químicas. Ante este cambio, Koppert impulsa un modelo basado en la prevención y la estrategia, integrando enemigos naturales de las plagas, microorganismos beneficiosos y bioestimulación para lograr un control más eficaz y sostenible.

Juan Antonio Esclápez, experto en cítricos de Koppert en la Comunidad Valenciana, advierte que este cambio de enfoque no es opcional, sino una transición inevitable hacia un modelo más sostenible y eficiente. "Se está pasando de un modelo reactivo a uno mucho más preventivo, donde el monitoreo de las plagas cobra importancia y las soluciones biológicas se integran desde el inicio", asegura.

EL FIN DEL 'EFECTO CHOQUE'

Uno de los mayores retos para el agricultor es el cambio de mentalidad. Durante años, la búsqueda de resultados inmediatos o el 'efecto choque' marcó la pauta. Sin embargo, en el nuevo escenario de plagas, la clave reside en el equilibrio del cultivo. Según Esclápez, las dudas más frecuentes en el campo surgen en torno a la eficacia, el tiempo de respuesta y los costes.

Sin embargo, la realidad técnica ofrece datos objetivos. Ya existen herramientas biológicas que igualan o incluso superan en eficacia a las químicas para plagas en los cítricos. Soluciones como Citripar (basado en *Anagyrus vladimiri*) para el control del cotonet, o el uso de Aphytis (*Aphytis melinus*) contra el piojo rojo de California y el piojo blanco, son cada vez más presentes en el campo porque están demostrando resultados altamente competitivos.

UN ENFOQUE INTEGRAL Y TECNOLÓGICO

La propuesta de Koppert no se limita a la suelta de enemigos naturales. Se basa en protocolos técnicos de manejo que integran soluciones microbiológicas y bioestimulación, analizando previamente las condiciones específicas de cada finca.

La tecnología también juega un papel fundamental. Formatos innovadores como el sobre Ulti-Mite facilitan que los auxiliares se establezcan mejor y permiten que las sueltas sean más eficientes y cómodas para el agricultor. Pero, más allá del producto, el factor determinante es el acompañamiento técnico. "No se trata sólo de hacer una suelta, sino de saber cuándo, cómo y por qué hacerla", recalca Esclápez.

CLAVES DEL CONTROL BIOLÓGICO EN CÍTRICOS

Para aquellos productores que buscan adaptarse a este escenario, los expertos señalan que la anticipación es fundamental, actuar cuanto antes permite que el

control biológico sea mucho más eficaz como parte de una estrategia preventiva. Además, se necesita asesoramiento técnico continuo para evitar errores comunes,

como empezar demasiado tarde o abandonar la estrategia antes de tiempo. "Por último, se necesita estrategia, no parchear, ni intentar trabajar con el control

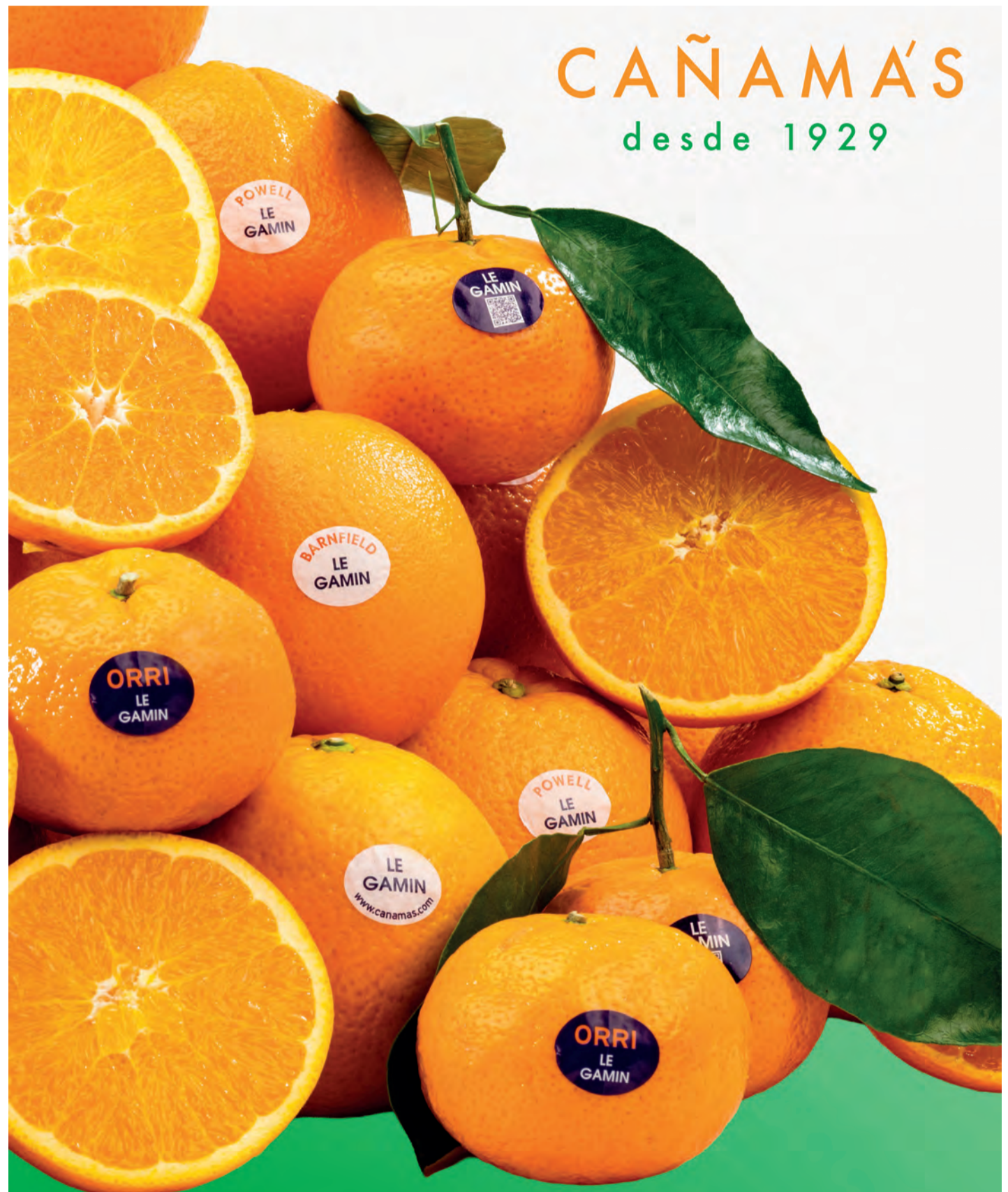


Juan Antonio Esclápez destaca que "ya existen herramientas biológicas que igualan o incluso superan en eficacia a las químicas para plagas en los cítricos". / KOPPERT

biológico como si fuera un tratamiento químico puntual", recalca el experto de Koppert.

En definitiva, apostar por el control biológico debe entenderse como una inversión segura para mejorar la estabilidad y el

futuro de la explotación. Reducir la dependencia de materias activas no solo evita problemas de resistencias, sino que mejora la posición del cítrico español ante las exigencias cada vez más estrictas de los mercados internacionales.



Cítricos de calidad con el sabor de siempre



Los nuevos hábitos de consumo de cítricos



El Estudio

- Hábitos de Consumo de cítricos en España.
- Consultora GSK de Grupo Nielsen.
- Hasta qué nivel el consumo de cítricos en las nuevas generaciones es menor.

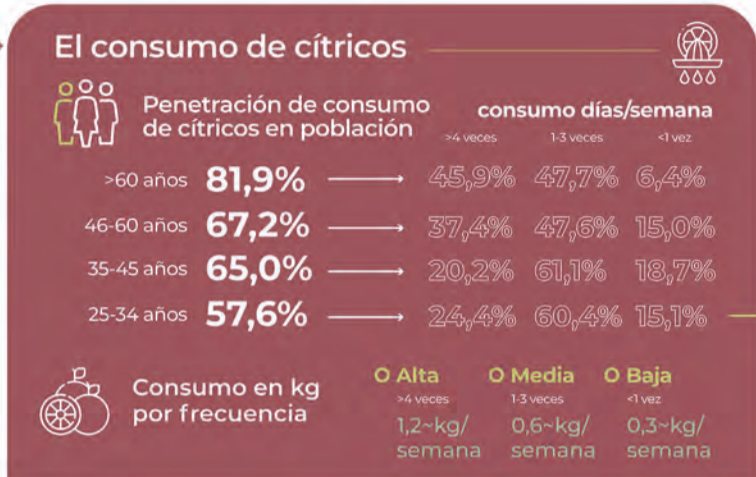
La fruta fresca según las generaciones

Hábitos de consumo en población que consume fruta fresca:

- Manzanas y bananas: el consumo es alto y estable, incluso más alto en población de 25-34 años.
- Naranjas y mandarinas: consumo de +60 años es 20% mayor que consumo entre pob. 25-34 años.

Conclusiones de datos

- Éxito de productos como el plátano y la manzana entre los jóvenes.
- Facilidad de uso como 'snack' o para consumo 'on the go'.



Objetivo Estratégico

Condición

- Si población menor de 60 años consumiera cítricos en la misma proporción y frecuencia que los mayores de 60 años.

Margen de crecimiento

- El sector de cítricos sumaría **373.000 toneladas anuales** de consumo adicional.

Soluciones de Futuro

Nuevo Posicionamiento:

- Cítricos como ingrediente versátil para la elaboración de platos.
- Involucrar a profesionales e influencers de la cocina.

Innovación de la presentación del producto:

- Que el producto se pueda consumir fácilmente cuándo, dónde y cómo el consumidor quiera.
- Requiere la innovación colaborativa de la industria auxiliar.

Desde Postha promovemos la creación de la Asociación de Empresas de Postcosecha (AEP) para unir a la industria auxiliar a la comercialización de frutas frescas.

El futuro depende de la capacidad de presentar el producto de forma más atractiva y funcional asegurando que la fruta llegue a destino con todas sus propiedades intactas.

El impacto de los nuevos hábitos de consumo en España: -373.000 t/año de cítricos

El consumo de cítricos entre los jóvenes no tiene comparación con el consumo de cítricos entre las personas mayores, pero ¿hasta qué punto esa diferencia es significativa?

► **POSTHA.** Durante el mes de mayo de 2025 Postharvest Cluster AIE (Postha), agrupación que engloba a las principales empresas de tratamientos de postcosecha de frutas en España, encargó a la consultora GSK del grupo Nielsen un estudio de los hábitos de consumo de cítricos en España. Sospechábamos que los resultados no iban a ser positivos, lo que no podíamos

imaginar es que fueran tan dramáticos. Las experiencias personales nos hacen fácil imaginar que el consumo de cítricos entre los jóvenes no tiene comparación con el consumo de cítricos entre las personas mayores, pero ¿hasta qué punto esa diferencia es significativa? Esa es la pregunta clave que el estudio nos ha ayudado a responder y la conclusión es que esa diferencia

es impactante, muy significativa, tanto que a no ser que los hábitos de consumo de cítricos en fresco cambien, el futuro para las empresas que de él dependen no es muy halagüeño. Para llegar a dimensionar el impacto producido por el cambio en los hábitos de consumo empezamos por averiguar en qué medida se consumen cítricos y con qué frecuencia por rango de edad, tal y como se muestra en la Tabla 1.

Los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) nos dicen que en 2025 la población residente en España era de 48,6 millones de personas que, por franja de edad, se muestra en la Tabla 2, al igual que los consumidores de cítricos de dicha franja de edad. Lo cual nos lleva a determinar los kilos consumidos por franja de edad según la frecuencia de consumo, con datos reflejados en la Tabla 3.

Entre todas las franjas de edad aquí reseñadas supone un consumo de 18.368.721 Kg/semana o unas 734.749 toneladas/año (para un año de cítricos nacionales de 40 semanas).

Quizá haya quien piense que "siempre ha sido así", que la gente joven siempre ha consumido menos cítricos que los más mayores. Lamentablemente, no tenemos datos en Postha sobre cuál era la distribución de consumo de cítricos en España por franja de edad hace veinte años, aunque nos atrevemos a afirmar que no siempre ha sido así, que hoy a la hora de consumir fruta fresca priman factores que podríamos definir como relativamente nuevos, como consumir fruta "on the go" (sobre la marcha), o consumir como "snack entre horas" y no necesariamente como postre en una comida tradicional de tres platos.

¿Hay datos que respalden esta afirmación? Los hay, o al menos hay datos que sin duda apoyan esa teoría, por ejemplo, si miramos a los consumidores por franja de edad de otros frutos: manzanas y plátanos, en la Gráfica 1.

	CONSUMO DE CÍTRICOS			
	Franja de edad			
	25-34 años	35-45 años	46-60 años	>60 años
Naranjas	57,6%	65,0%	67,2%	81,9%
Mandarinas	48,6%	52,8%	53,3%	60,1%
Media	53,1%	58,9%	60,3%	71,0%
FRECUENCIA DE CONSUMO				
Alta (>4 veces/1,2 kg/sem)	24,4%	20,2%	37,4%	45,9%
Media (1-3 veces/0,6 kg/sem)	60,4%	61,1%	47,6%	47,7%
Baja (0,5 veces/0,3 kg/sem)	15,1%	18,7%	15,0%	6,4%

Tabla 1. / POSTHA

POBLACIÓN RESIDENTE EN ESPAÑA 48,6 M	25-34 años	35-45 años	46-60 años	>60 años
Por franja de edad	5.571.000	6.609.000	11.705.000	13.507.000
Consumidores cítricos	2.958.201	3.892.701	7.052.263	9.589.970

Tabla 2. / POSTHA

	25-34 años	35-45 años	46-60 años	>60 años
Alta	866.161	943.591	3.165.055	5.282.155
Media	1.072.052	1.427.064	2.014.126	2.744.649
Baja	134.007	218.381	317.352	184.127
TOTAL	2.072.220	2.589.035	5.496.533	8.210.932

Tabla 3. / POSTHA

En esta gráfica vemos que los consumidores de manzanas y plátanos entre los menores de 60 años, no disminuyen, sino que (en algún caso aumentan)! ¿Por qué se mantiene o aumenta entre los jóvenes el consumo de plátanos y manzanas? Nuestra respuesta: Por conveniencia, por facilidad de consumo teniendo en cuenta cómo, cuándo y dónde esos consumidores quieren consumir la fruta.

Lo que nos parece claro es que siendo muy importante la publicidad "tradicional" que basa el mensaje en aspectos nutricionales, no va a ser suficiente. Herramientas actuales del marketing moderno pueden ayudar mucho

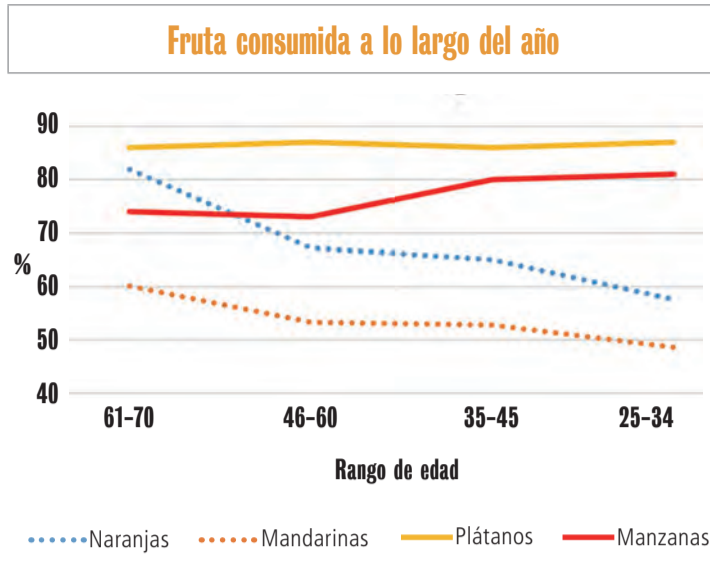
Si con nuestra varita mágica lográramos revertir esta situación y, emulando a plátanos y manzanas, lográramos que los consumidores jóvenes tuvieran el mismo consumo de cítricos que los mayores, ¿qué volumen de consumo añadiríamos? Veamos la Tabla 4.

Estas 9.322 toneladas de consumo añadido a la semana, para un año de 40 semanas de consumo de cítricos nacionales, suponen 373.000 toneladas al año, ¡nada menos!

¿Qué hay que hacer para conseguirlo? Esta es la gran pregunta. Lo que nos parece claro es que siendo muy importante la publicidad "tradicional" que basa el mensaje en aspectos nutricionales, no va a ser suficiente. Si el cambio de hábitos viene motivado por el factor conveniencia, a no ser que haya auténtica innovación en la concepción y/o en la presentación del producto poco se va a conseguir. Se nos ocurren dos vías:

- Por un lado, como concepto, las herramientas actuales del marketing moderno pueden ayudar mucho. Los cítricos podrían emular al aguacate, una fruta que en realidad es un ingrediente alimentario, es decir, que se consume principalmente como ingrediente junto a otros en la elaboración de platos. Para ello es necesario involucrar a los profesionales de la cocina, "influencers" y líderes de opinión para conseguir que los cítricos entren en la cocina, no sólo como fruta consumida aisladamente, sino como ingrediente alimentario en la elaboración de platos sencillos, rápidos y nutritivos.

- Por otro lado, hay que innovar en la presentación del producto ¿Quién puede realizar esa innovación? A nuestro modo de ver se requiere la suma del esfuerzo, conocimiento y recursos de las empresas del sector, tanto de comercialización como de la industria auxiliar. En el caso de la industria auxiliar, desde Postha estamos promoviendo la creación de la Asociación de Empresas de Postcosecha (AEP) que reúna a todos los que trabajamos para conseguir que la fruta fresca llegue a destino atractiva, apetitosa y en perfecta condición de consumo. Quizá, como resultado de la innovación colaborativa entre ellas se pueda llegar a una solución. Conviene ponerse a ello cuanto antes.



Gráfica 1. / ESTUDIO PARA POSTHA DE GFK (2025)

	25-34 años	35-45 años	46-60 años	Total
Incremento consumidores	997.209	799.689	1.258.288	
Incremento de consumo nuevos consumidores				
Alta	549.263	440.469	3.884.386	
Media	285.401	228.871	2.018.358	
Baja	19.146	15.354	135.403	
TOTAL	853.810	684.694	6.038.147	7.576 t/s
Incremento de consumo + frecuencia consumidores antiguos				
Alta	763.216	1.200.509	719.331	
Media	-225.415	-312.973	4.231	
Baja	-77.209	-143.641	-181.948	
TOTAL	460.592	743.895	541.614	1.746 t/s

Tabla 4. / POSTHA

Nada mejor que el original

Swirski Ulti-Mite

Swirski-Mite

Spical

Limonica

Spidex

Montdo-Mite

Mondo Ulti-Mite

Koppert

Cambiando las reglas de juego desde 1967.

En 1967, Koppert fue el primero en utilizar ácaros depredadores para controlar plagas en un cultivo. Es una de las razones por las que los agricultores nos llaman «los originales». Para nosotros, significa algo más que ser los primeros. Se trata de nuestra dedicación a la innovación y a la mejora de nuestras soluciones de ácaros depredadores, métodos de aplicación y tecnología de envasado. Además supone el reconocimiento a nuestros elevados estándares de entrega y un testimonio de cómo nuestra experiencia y comprensión de los retos a los que se enfrentan los agricultores les permite utilizar los ácaros depredadores de forma eficaz.

original

koppert.es

Protección 360° en cítricos: innovación y estrategia frente a un escenario cada vez más complejo

► MIQUEL SERRANO (*)

El manejo fitosanitario en cítricos atraviesa una etapa de cambio sin precedentes. La reducción progresiva de materias activas disponibles, junto con la aparición de nuevas plagas y el aumento del riesgo de resistencias, está obligando al sector a evolucionar hacia modelos de protección más integrados, eficaces y sostenibles.

En este contexto, desde Certis Belchim apostamos por un enfoque de protección 360°, basado en tres pilares fundamentales: eficacia, compatibilidad con la fauna auxiliar y versatilidad. Un modelo que responde tanto a las necesidades reales del agricultor como a las exigencias actuales del mercado y la legislación.

■ MENOS HERRAMIENTAS, MÁS COMPLEJIDAD

La evolución regulatoria en Europa ha reducido el número de soluciones disponibles para el control de plagas. Actualmente, el agricultor dispone de menos herramientas, pero debe hacer frente a una presión creciente, con más de un centenar de artrópodos fitófagos descritos en cítricos y la irrupción de nuevas plagas invasivas como *Delotococcus aberiae*, *Scirtothrips dorsalis* o nuevas especies de ácaros. Además, los desequilibrios en las parcelas están favoreciendo la aparición de plagas secundarias, lo que incrementa aún más la complejidad del manejo.

En este escenario, la clave ya no es sólo "controlar", sino hacerlo de forma estratégica: preservando la eficacia de las herramientas disponibles, respetando

la fauna auxiliar, y evitando la aparición de resistencias.

■ ROTACIÓN DE MATERIAS ACTIVAS: UNA PRIORIDAD

La gestión de resistencias se ha convertido en uno de los grandes retos del cultivo. Por ello, en Certis Belchim defendemos firmemente la rotación de materias activas con distintos modos de acción, integrada dentro de programas de tratamiento bien planificados.

Este enfoque no sólo permite mantener la eficacia de los productos a largo plazo, sino que también favorece un control más equilibrado y sostenible, ayudando a respetar la fauna auxiliar y reduciendo el impacto sobre el ecosistema.

■ UN PORTFOLIO COMPLETO PARA UNA ESTRATEGIA INTEGRADA

El portfolio de Certis Belchim en cítricos responde a este enfoque, combinando soluciones complementarias que permiten diseñar estrategias adaptadas a cada situación.

Para el control de pulgones y trips, incluyendo *Scirtothrips spp.*, especialmente en momentos de elevada presión, Teppeki® se posiciona como una herramienta clave. Su actividad sistémica y translaminar, junto con su acción por ingestión, garantiza un control eficaz y selectivo, facilitando su integración en programas de Gestión Integrada de Plagas gracias a su buen perfil de compatibilidad con la fauna auxiliar.

En el manejo de ácaros, uno de los problemas más recurrentes

en el cultivo, Koromite® aporta una elevada eficacia sobre todas las fases del ciclo, con acción translaminar y rapidez de actuación. Además, amplía su espectro frente a trips, *Scirtothrips spp.* y minador de las hojas (*Phyllocnistis citrella*), lo que refuerza su versatilidad dentro del programa.

Su combinación estratégica con Dinamite®, un insecticida-acaricida de contacto, permite diversificar modos de acción y reforzar el control en momentos clave, contribuyendo directamente a la prevención de resistencias. El perfil de Dinamite® frente a la fauna auxiliar hace que sea muy interesante su uso en fases tempranas de infestación de la araña, donde la presencia de fitófagos es abundante.

La integración de soluciones biológicas adquiere cada vez más protagonismo en este tipo de estrategias. Mycotrol® OD, basado en el hongo entomopatógeno *Beauveria bassiana* cepa GHA, aporta un modo de acción diferencial frente a plagas como la araña, permitiendo diversificar los programas de tratamiento, reforzar la eficacia y la sostenibilidad del sistema. Sus cuatro aplicaciones autorizadas por campaña, junto con este carente de plazo de seguridad y de LMR, hace de este producto una herramienta imprescindible de control de plagas en cítricos.

Por su parte, soluciones como Sonar® 47.6 SL (maltodextrina 47,6%), con un modo de acción físico por asfixia y adherencia, aportan una herramienta complementaria de gran valor, especialmente frente a plagas como



Miquel Serrano explica los tres pilares del trabajo y las soluciones de Certis Belchim: eficacia, compatibilidad con la fauna auxiliar y versatilidad. / CERTIS BELCHIM

ácaros y cochinillas. Su elevada compatibilidad, selectividad con el cultivo y flexibilidad de uso lo convierten en un aliado estratégico dentro de programas integrados. EL producto presenta cinco aplicaciones autorizadas por año, estando también exento de plazo de seguridad y de LMR, por lo que, junto con el anterior, son herramientas de sanidad vegetal muy adecuadas e interesantes para la citricultura actual.

■ HACIA UN MODELO DE PROTECCIÓN MÁS SOSTENIBLE

La combinación de estas herramientas, junto con una adecuada planificación de las aplicaciones a lo largo del ciclo del cultivo, permite desarrollar programas eficaces frente a las principales plagas, al tiempo que se preserva la biodiversidad funcional de la parcela.

Además, una parte importante de estas soluciones es

compatible con estrategias sostenibles, incluyendo la agricultura ecológica, lo que refuerza el compromiso del sector con una producción más respetuosa con el medio ambiente.

■ UN NUEVO ENFOQUE PARA LOS RETOS DEL FUTURO

El futuro de la citricultura pasa por adoptar una visión global del manejo fitosanitario. Un modelo en el que la innovación, la rotación de materias activas y la integración de soluciones químicas y biológicas sean la base de programas eficaces y duraderos.

Bajo este enfoque 360°, Certis Belchim continúa desarrollando y aportando soluciones adaptadas a los nuevos desafíos del sector, acompañando al agricultor en la protección de su cultivo hoy y en el futuro.

(*) Crop Manager Cítricos de Certis Belchim

Hacia una gestión más eficaz y sostenible de los fitosanitarios postcosecha en cítricos

► AGROFRESH.

El sector citrícola se encuentra en una fase clave de transformación. Las exigencias regulatorias europeas y la necesidad de reducir el desperdicio alimentario están impulsando una revisión profunda de cómo se utilizan y gestionan los productos fitosanitarios postcosecha. La pregunta ya no es sólo "qué usar", sino "cómo hacerlo mejor" para garantizar fruta de calidad, rentable y sostenible.

■ UNA ESTRATEGIA GUIADA POR LA CIENCIA

La evolución normativa en Europa ha reducido el número de materias activas disponibles para uso postcosecha. Hay que añadir las restricciones de las cadenas de supermercados, limitando la cantidad y número de materias activas muy por debajo del límite establecido legalmente. Esto obliga a repensar el modelo futuro de



protección desde una perspectiva científica y coordinada.

Desde AgroFresh se aboga por restricciones basadas en criterios científicos, que no pongan en riesgo la eficacia de las materias activas y permitan un uso óptimo con menores mermas. Al mismo tiempo, es esencial agilizar el registro de nuevas moléculas y favorecer la incorporación de tecnologías innovadoras que

contribuyan a la sostenibilidad del sector.

La compañía apoya iniciativas europeas como FoodWaStop (COST Action CA22134), que evalúa los marcos regulatorios sobre pérdida y desperdicio alimentario (FLW) y desarrolla guías para apoyar a los responsables de políticas. Esta colaboración interdisciplinar entre empresas, investigadores y autoridades

busca un equilibrio entre seguridad, eficiencia y sostenibilidad.

Además, AgroFresh mantiene un diálogo activo con las autoridades competentes para aportar soluciones eficaces frente a enfermedades como la podredumbre amarga, una de las principales amenazas para los cítricos en almacenamiento y comercialización.

■ DEL CAMPO AL ALMACÉN: USO Y MANEJO RESPONSABLE

La eficacia de cualquier estrategia postcosecha comienza mucho antes de aplicar un fungicida. AgroFresh promueve un enfoque integral, desde el campo hasta el consumidor, basado en la prevención, la precisión y la higiene: buenas prácticas en campo, reduciendo el estrés del fruto y las fuentes de contaminación; recolección cuidadosa, en el momento adecuado y evitando daños mecánicos; aplicación oportuna

y correcta de los tratamientos, ajustando dosis y formulaciones; limpieza y desinfección de instalaciones y equipos, paso esencial para prevenir reinfecciones; recetas personalizadas, adaptadas a las condiciones de cada zona, variedad y destino comercial.

Esta visión holística permite optimizar los tratamientos, minimizar residuos y asegurar la calidad de la fruta durante todo su ciclo postcosecha.

■ INNOVAR PARA PROTEGER EL VALOR DEL CÍTRICO

El futuro del manejo postcosecha depende de la capacidad del sector para combinar rigurosidad científica, sostenibilidad e innovación. Con una visión global y colaborativa, AgroFresh impulsa soluciones que ayudan a productores y exportadores a mantener la competitividad, reducir pérdidas y responder a las nuevas demandas del mercado y de los consumidores.

Cuidar cada detalle, desde la recolección hasta el almacenamiento, no sólo preserva la calidad, sino que protege el valor de uno de los grandes símbolos del Mediterráneo.

Crece las variedades protegidas de mandarinas entre las más buscadas en Naranjasyfrutas.com

► JUAN JOSÉ BAS (*)

El interés por las variedades protegidas de mandarinas no para de crecer. Las búsquedas de estas variedades en Naranjasyfrutas.com aumentan temporada tras temporada, y actualmente la plataforma cuenta con un total de 56 variedades diferentes de mandarinas disponibles para su consulta y búsqueda por parte de los comercios.

Una cifra que refleja la enorme diversidad del sector y la creciente apuesta de los productores por variedades de mayor valor añadido que, bien anunciadas, tienen todas las papeletas para encontrar el comprador adecuado.

■ MERCADO EN CRECIMIENTO

El análisis de búsquedas de variedades protegidas de mandarina durante las tres últimas campañas (ver Gráfica) confirma que Tango consolida su posición como la variedad más consultada, con porcentajes muy estables en torno al 7,3-7,5%. Esta regularidad refleja un interés sostenido por parte de operadores, viveros y productores, en un contexto de fuerte competencia varietal.

Nadorcott se mantiene como la segunda variedad más buscada, con cifras prácticamente idénticas entre campañas (4,6-4,75%), lo que evidencia un mercado maduro y estable, sin grandes oscilaciones en la demanda de información. El movimiento más destacado llega con Orri, que registra el mayor crecimiento interanual: pasa del 1,66% en 2024/25 al 3,02% en 2025/26. Este repunte duplica su peso en el total de búsquedas y apunta a un renovado interés comercial, posiblemente vinculado a la evolución de precios, disponibilidad de fruta o decisiones de plantación.

En el grupo de variedades emergentes, Leanri y Sando mantienen una presencia estable entre las variedades protegidas con más de un 1% de búsquedas en la plataforma Naranjasyfrutas.com.

■ HERRAMIENTA

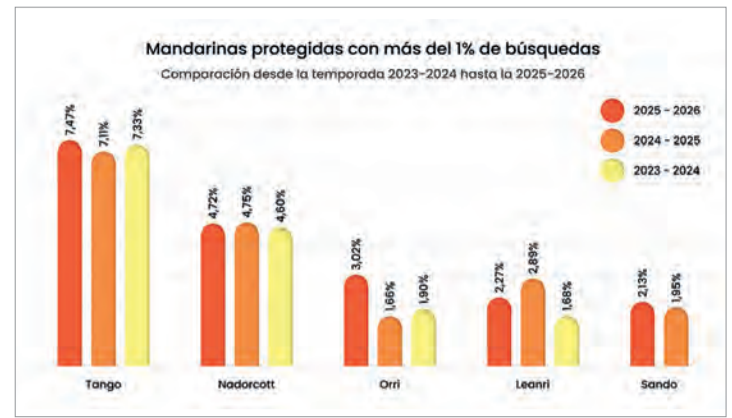
Todo productor tiene como objetivo obtener el máximo rendimiento en el momento de vender su cosecha. Para llegar a ese punto, ha tenido que afrontar años de inversión económica y una dedicación constante al cultivo de su variedad. Sin embargo, producir, por ejemplo, una mandarina de calidad no es suficiente por sí solo: también hay que encontrar compradores dispuestos a pagarla al precio que merece.

Y ahí es donde entra en juego la visibilidad. Está más que demostrado que anunciar una cosecha en internet, a través de una plataforma especializada como Naranjasyfrutas.com — líder en el anuncio de cosechas de cítricos —, facilita enormemente que cualquier comercio interesado en esa variedad pueda localizarla. Esto nos permite conseguir dos objetivos al mismo tiempo: que los comercios encuentren fácilmente las cosechas disponibles y puedan contactar directamente con su propietario, y que el agricultor reciba más ofertas para vender una cosecha en la que ha invertido tanto esfuerzo.

Lo más destacable es que todas estas ventajas tienen un coste mínimo para el productor: anunciar la cosecha en Naranjasyfrutas.com es completamente gratuito, y el tiempo necesario para hacerlo es de apenas dos minutos. En ese tiempo, la cosecha ya estará visible para cualquier

comercio interesado en variedades protegidas.

Los pasos son muy sencillos: en primer lugar, acceder a naranjasyfrutas.com; en segundo lugar, hacer clic en la pestaña "Publicar cosecha gratis", y en tercer lugar, rellenar los datos siguiendo las instrucciones.



En definitiva, después de haber invertido tanto tiempo y dinero en producir una variedad protegida, cuando ya está en producción y lista para la venta, no tiene ningún sentido no publicarla de forma gratuita.

Dos minutos de dedicación pueden marcar la diferencia a la hora de encontrar el mejor comprador.

(*) Gerente de Naranjasyfrutas.com

ha sido vendida a

se ha fusionado con

ha sido vendida a

Presencia Global Experiencia Local

En el sector cítrico, el relevo generacional, la expansión o la integración con otros grupos son pasos naturales en el ciclo de vida de una empresa.

Contar con el asesoramiento adecuado marca la diferencia en una operación, favorece la gestión de una transición ordenada y ofrece una oportunidad de crecimiento bien aprovechada.

En Livingstone acompañamos a las empresas del sector en su evolución y reorganización societaria, buscando siempre los mejores socios y las condiciones más favorables para garantizar su continuidad y desarrollo.

+140

profesionales en todo el mundo

+65

operaciones al año

14

oficinas en **3** continentes



Juan José de Dios, director general de Tango Fruit, recogiendo el premio 'Sabor del Año 2026' en España. / FOTOGRAFÍAS DE EUROSEMILLAS

JUAN JOSÉ DE DIOS / Director general de Tango Fruit

“Tang Gold es conocida por la risueña abeja de Tango Fruit, ahora también por su gran sabor”

Juan José de Dios reflexiona sobre el valor del premio 'Sabor del Año 2026' concedido en España y Portugal y sobre las perspectivas generadas por la nueva mandarina Kino.

► **VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.** Antes de recalar en el Grupo Eurosemillas, Juan José de Dios acumuló experiencia profesional en el mundo de las operaciones corporativas, de la dirección y del marketing, trabajando para destacadas multinacionales alejadas del mundo agro. Posteriormente y ya como director de Tango Fruit ha hecho de esta marca un motor que también empuja en favor de la variedad que precisamente compone toda su oferta. Hoy Tang Gold/Tango es, de hecho, conocida por la risueña abeja que es imagen de marca de las promociones de Tango Fruit. El insecto polinizador se asocia a su condición *seedless* pero “ahora con la concesión del premio 'Sabor del Año 2026' en España y Portugal, son los propios consumidores quienes reconocen la calidad de nuestra mandarina”, señala en esta entrevista.

Valencia Fruits. ¿Qué significa para Eurosemillas la doble concesión, a comienzos del presente año, del premio 'Sabor del Año 2026' en España y Portugal?

Juan José de Dios. Es, evidentemente, un galardón que nos da prestigio y reconocimiento al trabajo acumulado durante algo más de una década, no ya solo como marca —que también— sino para poner en valor la variedad. Tango Fruit es hoy, muy probablemente, la marca monovarietal líder, presente en todos los principales mercados cítricos: Asia, Sudamérica, Norteamérica, África y, claro, en Europa, no sólo en España y Portugal. El premio concedido se ha dado a la marca pero es que la oferta de Tango Fruit está compuesta exclusivamente por la variedad

Tang Gold —que es probablemente la mandarina más global— y lo que se premia es su sabor, sus cualidades organolépticas y han sido los propios consumidores los que lo han hecho. Supone pues un salto cualitativo: de ser conocida en los mercados, por no tener semillas a ser reconocida también por el comprador final. Pero es también un reconocimiento a quien en su momento supo apreciar las posibilidades de esta mandarina, apostó por Eurosemillas y pidió una licencia para cultivarla. Podríamos decir que con este doble premio cerramos el círculo virtuoso de la calidad.

“Tango Fruit es hoy, muy probablemente, la marca monovarietal líder, que se encuentra presente en todos los principales mercados cítricos: Asia, Sudamérica, Norteamérica, África y, claro, en Europa, no sólo en España y Portugal”

“Sabor del Año 2026 es un reconocimiento al agricultor que apostó por Tang Gold pero también al trabajo acumulado durante algo más de una década, no ya solo como marca —que también— sino para poner en valor la variedad”



La etiqueta 'Sabor del Año 2026' ya está presente en todas las promociones de Tango Fruit tanto en España como en Portugal.

VF. La etiqueta 'Sabor del Año' es ya muy popular en el sector alimentario, el consumidor español está claro que le reconoce un valor añadido, lo que no se conoce tanto es cómo se conceden estos premios y quién los otorga.

JJdD. Efectivamente, se trata de unos premios que son referencia obligada en el sector de la distribución alimentaria. Su posición de liderazgo no es fruto de una tendencia puntual, sino de un trabajo continuado por perfeccionar las catas ciegas con consumidores habituales reales. Los certámenes los promueve en diversos países Global Quality, una entidad que acumula una gran experiencia vinculada a la certificación, evaluación sensorial y marketing de la calidad percibida por los consumidores. Decenas de compradores habituales de esta categoría participaron en las dos catas ciegas (*blind test*) realizadas, en laboratorios en ambos casos homologados y especializados, otorgando a Tango Fruit la máxima calificación en cuanto a satisfacción general por su excepcional condición en cuanto a los cuatro parámetros en este caso establecidos: textura (consistencia), aspecto, olor y sobre todo, sabor. El proceso es el mismo en España y en Portugal.

VF. Corrijanos si nos equivocamos, pero es también la primera vez que se da este premio a una marca con una sola variedad...

JJdD. El mercado de las marcas de cítricos no está especialmente desarrollado en la Unión Europea, no así por ejemplo en EEUU, donde hay sellos como Cuties o Hallos muy populares que acaparan inmensas cuotas de mercado. En Europa sí existen, en cambio, algunos ejemplos sobresalientes en cuanto a este tipo de branding en frutas, vinculados a cultivos como las manzanas o los kiwis —que sí se vinculan con variedades concretas— así como a denominaciones de origen o indicaciones geográficas protegidas, asociadas en este caso a zonas productoras determinadas. En cítricos, como decía, los desarrollos en este terreno más reconocidos por los consumidores están relacionados bien con la oferta de destacados operadores marquisas, bien con variedades concretas 'de club', variedades que los operadores reconocen como 'premium'. En este contexto, el lanzamiento hace ahora algo más de diez años por parte de Eurosemillas de Tango Fruit —compuesta exclusivamente por la variedad protegida Tang Gold— es una rara avis en el panorama cítrico internacional europeo. Tango Fruit ha venido creciendo en los últimos años en cifras de dos dígitos en todos los mercados donde está presente. En los propios estudios de reconocimiento de marca realizados por los promotores de estos premios, partíamos ya de una buena posición original puesto que era ya una de las seis marcas de cítricos (naranjas y/o mandarinas) mencionadas y recordadas por los participantes antes de realizar la propia cata ciega.

VF. Insistimos, ¿qué relevancia objetiva tiene que se conceda a una marca monovarietal?

JJdD. Anteriormente, estos premios se habían dado a marcas cuya oferta está compuesta por distintas variedades de clementinas y mandarinas que, sin duda, trabajan con unos

(Pasa a la página 20)

tango
FRUIT

- MARCA: Tango Fruit
- ORIGEN GENÉTICO: Irradiación de variedad W. Murcott
- CALENDARIO VARIETAL (Recolección): Semana 50 a semana 14
- AÑOS DE COMERCIALIZACIÓN DE LA VARIEDAD EN ESPAÑA: >3
- FECHA FIN PROTECCIÓN: 31 de diciembre de 2044
- PAÍSES DE REGISTRO DE LA VARIEDAD: USA, UE, Sudáfrica, Egipto, Turquía, China, Japón, Israel, Perú, Chile, Argentina, Uruguay, Ecuador, Colombia y Brasil
- ENTIDAD QUE COMERCIALIZA / GESTIONA LA VARIEDAD EN ESPAÑA: EUROSEMILLAS, SA
- ENTIDADES PROPIETARIAS DE LA VARIEDAD: The Regents of University of California
- CONDICIONES ACCESO LICENCIAS: Firma de contrato de licencia basado en royalty por superficie
- PRECIO MEDIO EN CAMPO (Campaña 24-25): 0,75 €/kg



CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

- COLOR: Rojo anaranjado
- PIEL: Lisa
- CALIBRE: Calibre 50-60 mm
- PESO: 70-90 gramos/fruta
- FORMA: Oblata
- PELABILIDAD: Muy fácil pelado

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

- SABOR: Equilibrado dulzor y acidez
- COLOR DEL ZUMO: Naranja
- BRIX: 12-14°
- ÍNDICE DE MADUREZ: 10-15
- ZUMO: 50%
- SEMILLAS: No (seedless)
- SEMILLAS EN POLINIZACIÓN CRUZADA: Bajo muy alta presión, entre 0,04 y 0,2 semillas/fruto
- FERTILIDAD DEL POLEN: Ausente o muy baja (menor del 3%)

CALENDARIO

- MOMENTO DE MADUREZ ÓPTIMA (por semanas): Semana 50 a semana 12
- CALENDARIO COMERCIALIZACIÓN (por semanas): Semana 50 a semana 20

GESTIÓN POSTCOSECHA

- VIDA MÁXIMA ÚTIL: 60 días
- TRATAMIENTOS APLICABLES: Estándar
- TOLERANCIA AL TRANSPORTE DE LARGA DURACIÓN: Muy alta (60 días)

CONDICIONES DE CULTIVO

- PATRONES: Forner Alcaide 5, Carrizo, C35, Macrophylla, Citrumelo
- EXIGENCIA AGRONÓMICA DEL CULTIVO: No presenta especiales complicaciones. Fácil de cultivar
- APTA PARA CULTIVO ECOLÓGICO: Sí
- SENSIBILIDAD A LA ALTERNARIA U OTRAS PATOLOGÍAS: No

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

Doble esterilidad gamética (óvulos y polen) que le permite ser siempre seedless y no provocar semillas en otras variedades; Adelanto de al menos 15 días en maduración respecto a Nadorcott.

tango
FRUIT

SEEDLESS

APROBADO
SABOR DEL AÑO
Producto probado por consumidores
2026

SEEDLESS PROTECTED VARIETY EUROSEMILLAS
UNIVERSITY OF CALIFORNIA RIVERSIDE
Tango/Tang Gold
ORIGIN WARRANTY
2026

www.tangofruit.com

“Tang Gold es...”

(Viene de la página 18)

estándares de calidad muy bien definidos. Pero, en este caso convendría reflexionar, ¿quién garantiza que la variedad concreta que fue testada y positivamente valorada por el consumidor es la misma que posteriormente lleva la etiqueta de ‘Sabor del Año’ en el lineal del supermercado?. En pequeños cítricos es bien sabido que hay un abismo entre la calidad, por ejemplo, de una satsuma y una clementina. Obviamente, es más fácil homogeneizar los criterios de calidad cuando se trabaja con una sola variedad y no con una sucesión de ellas, según el momento de recolección y comercialización en el que se encuentre la campaña. La calidad homogénea, en cuanto a calibres, fácil pelado, sin semillas y la perfecta relación azúcar/acidez de Tang Gold —de una sola variedad, que es también la que el consumidor gusta de adquirir— es lo que nos ha permitido, de hecho, garantizar con éxito una demanda continuada y mantener el suministro a la gran distribución complementando y dando

“La oferta de la nueva variedad Kino da continuidad y refuerza la esencia de lo que supone Tang Gold”

continuidad a las producciones del hemisferio norte con las del cono sur.

VF. ¿En qué situación deja eso a la oferta de la nueva mandarina de Eurosemillas Kino?

JJdD. Obviamente, hablamos de otra variedad, con características complementarias pero la oferta de Kino da continuidad y refuerza la esencia de lo que supone Tang Gold. Hablamos en ambos casos de mandarinas tardías, extratardía en el caso de Kino pero también de fácil pelado. Hablamos igualmente de mandarinas sin semillas, de *low seed* por ser preciso en el segundo caso. Y claro, lo más evidente, son dos variedades que tienen un sabor excelente, con un buen equilibrio azúcar-acidez en el caso de Tango y una inusual dulzura en el de Kino.

VF. ¿Cómo se presenta la campaña de importaciones desde el hemisferio sur de este verano?



José María Fontán, director de Innovación del Grupo Eurosemillas, durante la entrega del premio ‘Sabor do Ano 2026’ en Portugal.

JJdD. En situaciones complicadas como la presente es cuando las estrategias de marca, valores como la estabilidad y continuidad de un suministro homogéneo y de calidad, el desarrollo de una categoría-nicho asentada y diferencial *seedless* o reconocimientos del consumidor como el de ‘Sabor del Año’ cobran mayor importancia. Es evidente que la coyuntura geopolítica va a afectar a los volúmenes, a los costes y a los precios, que afectará a la estrategia de oferta de los retailers europeos. Pero, pese a todo y por todo lo dicho, somos optimistas. La crisis del estrecho de Ormuz ya ha disparado los precios de los combustibles y fertilizantes, de los costes logísticos y de los fletes marítimos y está por ver cómo afectará tal cosa al suministro desde el hemisferio sur y el calendario de inicio de la transición de la oferta de mandarinas española a la de Sudáfrica, Chile, Uruguay o Perú. Habrá que ver también cómo afectan los cambios en las políticas arancelarias de mercados tan relevantes como el propio EEUU o China. Son vasos comunicantes pero no todo son malas noticias para el mercado europeo.



Test comparativo de Kino (a la derecha) con otra variedad especialmente tardía realizado en frutos de una finca de Huelva.

Confirmado: Kino se situará entre las más tardías y entre las mejores organolépticamente

► EUROSEMILLAS.

La marca Kino —registrada en la UE bajo el nombre de Kinnow LS— está llamada a tener un papel protagonista entre las mandarinas más tardías en la campaña de comercialización de mandarinas en la segunda parte de la temporada gracias a que tiene un largo periodo de recolección (entre la semana 10 —mediados de marzo— y la 20 —bien entrado mayo—) y un excelente comportamiento de postcosecha y ninguna o muy poca semilla en fruto”, señala a este respecto el director de Innovación de Eurosemillas, José María Fontán. La variedad se lanzó en España en 2023, en ese año se distribuyó el poco material vegetal disponible y por tanto, pese a su precoz entrada en producción, el volumen de cosecha recolectado este año es aun muy incipiente. De ahí también que, para confirmar sus aptitudes, Eurosemillas siga haciendo test en campo. Fue el caso del realizado el pasado 30 de enero en una finca del norte de la provincia de Huelva. Y la analítica comparativa con la variedad de referencia —la que se sitúa también en ese último tramo del periodo de comercialización— confirmó las expectativas: Kino maduraría incluso algo más tarde que Orri y se situaría en un nivel de dulzura muy similar.

En esa fecha se tomaron muestras de frutos de una misma parcela —de varios árboles con las citadas dos variedades situadas a escasos metros e injertadas en 2023 sobre el mismo patrón— y se mandaron al laboratorio de un conocido exportador. Y, efectivamente, los resultados fueron esclarecedores: la acidez resultante (el porcentaje de ácido cítrico) alcanzado por Kino fue del 1,77% frente al 1,10% de Orri y el de grados Brix (gramos de sólidos solubles por cada 100 gramos) fue de 14,6° y 11,93°, respectivamente. O dicho de otro modo, la extracción del zumo de sendas mandarinas y su estudio permitió ratificar que la mandarina de Eurosemillas podría madurar algo más tarde que la de origen israelí y que el alto componente existente en tales sólidos solubles de sacarosa, glucosa y fructosa evidenciaría también que tiene un dulzor análogo. Y en cuanto a su apariencia externa —siendo las dos catalogadas como *easy peelers*— también se apreciaron diferencias ostensibles en cuanto a la finura de la piel: la de Kino era ya lisa, perfectamente comercial y la de Orri aún presentaba las rugosidades propias de los rasgos juveniles en una variedad.

“Las pruebas realizadas por la Universidad de California ya han confirmado, además, que tiene un

comportamiento de postcosecha excelente, que aguanta muy bien en cámara y que por tanto viaja —también de manera diferencial— muy bien siendo ideal para la exportación, incluso a largas distancias”, añade Fontán.

Kino ya se ha licenciado en todas las principales provincias cítricas del país: muy especialmente en Valencia pero también en Huelva, Sevilla, Almería, Cádiz, Alicante, o Murcia. También existen fincas de tamaño considerable en la provincia sureña de Portugal (El Algarve) así como, más al norte, en zonas próximas al sur de Lisboa. Con todo, el grueso de plantones y material para injerto se entregó a partir de 2024 y cada año la oferta comercializada por los viveros autorizados ha ido a más. Pese a que la demanda sigue superando a la oferta y que el crecimiento anual de la superficie cultivada con esta variedad extratardía de Eurosemillas es importante, aún no se dispone de un tonelaje significativo para poder hablar de precios. “El poco volumen que se ha comercializado ha tenido muy buena respuesta y los exportadores con los que trabajamos nos han dado muy buen *feedback* tanto de su comportamiento en campo como de la acogida por parte del consumidor”. ■

KINO

- MARCA: KINO
- ORIGEN GENÉTICO: Irradiación de variedad Kinnow (híbrido King x Willowleaf)
- CALENDARIO VARIETAL (Recolección): Semana 6 a semana 20
- AÑOS DE COMERCIALIZACIÓN DE LA VARIEDAD EN ESPAÑA: <3
- FECHA FIN PROTECCIÓN: 31 de diciembre de 2051
- PAÍSES DE REGISTRO DE LA VARIEDAD: USA, UE, Sudáfrica, Egipto, Turquía, China, Japón, Israel, Perú, Chile, Argentina, Uruguay, Ecuador, Colombia y Brasil
- ENTIDAD QUE COMERCIALIZA / GESTIONA LA VARIEDAD EN ESPAÑA: EUROSEMILLAS, SA
- ENTIDADES PROPIETARIAS DE LA VARIEDAD: The Regents of University of California
- LÍMITE DE LICENCIAS (Superficie, fecha): Limitación según mercados
- CONDICIONES ACCESO LICENCIAS: Firma de contrato de licencia basado en royalty por superficie



- PRECIO MEDIO EN CAMPO (Campaña 24-25): No ha habido producción significativa aún

CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

- COLOR: Naranja medio
- PIEL: Lisa
- CALIBRE: Calibre 60-80 mm
- PESO: 145 gramos/fruta
- FORMA: Ligeramente redondeada
- PELABILIDAD: Buena

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

- SABOR: Dulce
- COLOR: Naranja
- BRIX: 13-18°
- ÍNDICE DE MADUREZ: 12-17
- ZUMO: 50%
- SEMILLAS: Muy pocas (Lowseed)
- SEMILLAS EN POLINIZACIÓN CRUZADA: 0,7- 2,4 semillas/fruto
- FERTILIDAD DEL POLEN: Ausente o muy baja

CALENDARIO

- MOMENTO DE MADUREZ ÓPTIMA (por semanas): Semana 10 a semana 20
- CALENDARIO COMERCIALIZACIÓN (por semanas): Semana 6 a semana 24

GESTIÓN POSTCOSECHA

- VIDA MÁXIMA ÚTIL: 60 días
- TRATAMIENTOS APLICABLES: Estándar
- TOLERANCIA AL TRANSPORTE DE LARGA DURACIÓN: Muy alta (60 días)

CONDICIONES DE CULTIVO

- PATRONES: Forner Alcaide 5, Carrizo, C35, Macrophylla, Citrumelo
- EXIGENCIA AGRONÓMICA DEL CULTIVO: No presenta especiales complicaciones. Fácil de cultivar
- APTA PARA CULTIVO ECOLÓGICO: Sí
- SENSIBILIDAD A LA ALTERNARIA U OTRAS PATOLOGÍAS: No

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

Maduración tardía. Alta y pronta producción. Muy buena calidad interna. Muy buen aguante de fruta en árbol y en cámara. Muy buena aptitud para exportación. Baja fertilidad de óvulos y polen que le permite tener muy pocas semillas y no provocar semillas en otras variedades.

ESTÁ BUENÍSIMA.

Nueva variedad



JAVIER TRAVER MASMANO / Agrícola Bagu

“Nuestro objetivo es impulsar un crecimiento ordenado de XLO”

Esta mutación de Oronules, XLO, destaca “principalmente por su precocidad, permitiendo abrir la campaña desde las semanas 39 a 44”. Javier Traver detalla las cualidades de esta variedad extratemprana que ha recibido una respuesta positiva de la distribución europea, que demanda alto valor añadido en los primeros compases de su vida comercial. Ahora es el momento de sumar más hectáreas de productores que apuesten “por la calidad, la diferenciación y un manejo adecuado”.



RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN. Valencia Fruits. ¿Cómo surge XLO? ¿De dónde surge el nombre?

Javier Traver. XLO es una mutación espontánea de Oronules identificada en una explotación comercial. Desde las primeras observaciones destacó por presentar un mayor vigor vegetativo, una brotación más ordenada y una diferenciación fenotípica clara respecto a la variedad original. Tras su identificación, la variedad fue sometida a un proceso de saneamiento y limpieza vegetal en el Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (IVIA), con el objetivo de garantizar tanto su estado sanitario como su estabilidad genética. El nombre XLO surge de la combinación de “XL” —en referencia a extra large— y Oronules.

VF. ¿Cuáles son las características más destacadas y su venta de comercialización?

JT. XLO destaca principalmente por su precocidad, permitiendo abrir la campaña desde las semanas 39 a 44. A ello se suma una buena capacidad de calibre desde el inicio de recolección, un elevado contenido

en zumo y unos sólidos solubles superiores a los habituales en variedades tan tempranas.

Además, evita problemas habituales en otras clementinas precoces, como la vejería o el exceso de fruta de pequeño tamaño. Otro aspecto diferencial es la ausencia de multiyema en la brotación, lo que facilita el manejo agronómico, reduce la competencia entre brotes y contribuye a prolongar la vida útil del árbol.

VF. ¿Cuál ha sido su acogida en el mercado en su estreno con cantidad comercial?

JT. La acogida ha sido muy positiva, especialmente por parte de operadores europeos especializados en fruta premium con hoja. El mercado ha valorado especialmente su uniformidad, presentación comercial y comportamiento en las primeras semanas de campaña, aspectos especialmente importantes en variedades extra tempranas.

Además, el comportamiento en campo y la homogeneidad de la fruta han permitido responder con garantías a las primeras programaciones comerciales.

VF. ¿En qué mercados ha estado presente XLO en esta campaña? ¿Qué respuesta han encontrado en los supermercados?

JT. Durante esta campaña, XLO ha estado presente principalmente en distintos mercados europeos orientados al consumo de cítricos frescos de alta calidad, como Bélgica, España y Francia.

La combinación de hoja sana, buen calibre, atractivo color externo y calidad interna permite posicionarla en segmentos de mayor valor añadido, especialmente al inicio de campaña. En general, la respuesta de la distribución ha sido positiva, aunque cada mercado presenta particularidades en cuanto a preferencias comerciales y formatos de presentación.

VF. ¿Qué destacaría de su manejo agronómico?

JT. Frente a otras variedades extratempranas, XLO presenta un comportamiento agronómico especialmente equilibrado. Destaca por su elevado vigor, la ausencia de multiyema en la brotación —lo que simplifica el manejo y favorece la longevidad

de la plantación— y una destacable regularidad productiva. Asimismo, sus mayores niveles de sólidos solubles y su estabilidad permiten al productor planificar con mayor seguridad tanto los volúmenes como la calidad de la cosecha. Otro aspecto relevante es su tendencia a desarrollar flor campanera, que favorece frutos más individualizados y mejor distribuidos dentro de la copa. Esto reduce de forma natural la formación de ramilletes, mejora el calibre y disminuye la necesidad de aclareo manual.

VF. ¿Están abiertos a que otros productores incorporen XLO a sus cultivos? ¿En qué condiciones?

JT. Sí, actualmente comercializamos licencias de plantación desde hace dos campañas. Nuestro objetivo es impulsar un crecimiento ordenado de la variedad, priorizando proyectos profesionales que compartan una apuesta por la calidad, la diferenciación y un manejo adecuado de la producción.

La incorporación de nuevos productores se realiza siempre bajo acuerdos de licencia y

seguimiento técnico, con el fin de preservar el posicionamiento comercial y el valor de la variedad en el mercado.

VF. ¿Qué expectativas se marcan para esta clementina precoz teniendo en cuenta como está evolucionando el mercado internacional de cítricos?

JT. El mercado internacional está evolucionando hacia variedades cada vez más diferenciadas, con calidad contrastada, capaces de aportar valor tanto al productor como a la comercialización. En ese contexto, XLO reúne una serie de atributos diferenciales que le permiten posicionarse con fuerza dentro del calendario inicial de clementinas.

Nuestra prioridad es acompañar el crecimiento de la variedad de forma ordenada, manteniendo unos estándares altos de calidad y un posicionamiento comercial sólido desde el inicio.

Por la respuesta que estamos viendo tanto en campo como en mercado, pensamos que XLO puede consolidarse progresivamente como una referencia dentro de las clementinas precoces.



- MARCA: XLO
- ORIGEN GENÉTICO: Oronules temprana
- CALENDARIO VARIETAL (Recolección): Semana 39 a 44
- AÑOS DE COMERCIALIZACIÓN DE LA VARIEDAD EN ESPAÑA: <2 años
- FECHA FIN PROTECCIÓN: 31/12/2054
- PAÍSES DE REGISTRO DE LA VARIEDAD: EU y UK, resto de países en trámite
- ENTIDAD QUE COMERCIALIZA / GESTIONA LA VARIEDAD EN ESPAÑA: AGRÍCOLA BAGU, SL
- CONDICIONES ACCESO LICENCIAS: Firma de contrato de licencia basado en royalty por superficie
- MERCADOS OBJETIVO: EU, UK, EEUU y Canadá (en caso que sea para vender fruta empaquetada)



CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

- COLOR: Naranja intenso
- PIEL: Lisa
- CALIBRE: Diámetro del fruto 58-70 mm
- FORMA: Predominantemente oblata a ligeramente achatada, homogénea y regular
- PELABILIDAD: Fácil pelado

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

- SABOR: Fruta fundente y dulce
- COLOR: Naranja
- BRUX: 12.0-13.0
- ACIDEZ: 1.01
- ÍNDICE DE MADUREZ: 14-16
- SEMILLAS: Ausente, polinización cruzada como el resto de clementinas
- ZUMO: 50%

CALENDARIO

- INICIO: Semana 39
- PICO DE CALIDAD: Semana 40 a 44
- FINAL: Semana 45
- COMPARATIVA CON VARIEDAD ESTÁNDAR: Recolección dos semanas antes que la Oronules

GESTIÓN POSTCOSECHA

- VENTANA DE COMERCIALIZACIÓN ÓPTIMA: Semana 40 a 44
- VIDA MÁXIMA ÚTIL: Larga duración (+ 25 días IVIA)
- TRATAMIENTOS APLICABLES: Desverdiza bien (IVIA)
- TOLERANCIA AL TRANSPORTE DE LARGA DURACIÓN: Larga duración (+ 25 días IVIA)

CONDICIONES DE CULTIVO

- CLIMA: Se adapta correctamente a las condiciones climáticas propias de las principales zonas cítricas españolas
- NECESIDADES HÍDRICAS: Excelente respuesta a una gestión hídrica racional y ajustada
- TIPO DE SUELO: Todos
- PATRONES: Citrange Troyer, Carrizo, C-35, Forner-Alcaide N°5
- EXIGENCIA AGRONÓMICA DEL CULTIVO: Fácil cultivo debido a la vigorosidad y ausencia de multiyema

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

- Precocidad, buen calibre desde el principio, alto contenido en zumo y una estructura no multiyema que simplifica el manejo y favorece un desarrollo más equilibrado del fruto.



Precocidad



Sin multiyema

El sabor que abre el calendario.



Alto % zumo



Buen calibre

XLO
CLEMENTINES

FOLLOW US__



www.baguclementinas.es/xlo

Havva y Sigal: innovación varietal para reforzar la rentabilidad en las ventanas estratégicas del calendario citrícola

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La innovación varietal se ha consolidado como la herramienta más eficaz para dar respuesta a los grandes desafíos del sector citrícola, desde la presión sobre los costes hasta la necesidad de adaptarse a un mercado cada vez más exigente. En este contexto, Genesis Fresh ha desarrollado Havva y Sigal, dos mandarinas que, partiendo de la genética de ORRi, han sido concebidas para aportar valor real a lo largo de toda la cadena, con un enfoque claro en la optimización de ventanas comerciales y en la diferenciación del producto. Ambas variedades responden a una estrategia definida: contar con una propuesta en momentos clave del calendario citrícola con opciones capaces de combinar eficiencia agronómica, calidad organoléptica y atractivo comercial. El objetivo no es únicamente sustituir variedades existentes que muestran menor rendimiento agronómico o comercial, sino ofrecer soluciones que incrementen la rentabilidad del productor y refuercen el posicionamiento premium en los mercados.



El comportamiento de Havva destaca por una productividad elevada y constante. / GENESIS FRESH

HAVVA

La variedad Havva se presenta como una opción especialmente sólida para la ventana temprana, entre noviembre y diciembre, un periodo de alta relevancia por su proximidad a la campaña

navideña. Su comportamiento en campo ha destacado por una productividad elevada y constante, así como por una notable facilidad de manejo y recolección.

A ello se suma su resistencia genética a alternaria, uno de

los factores que más condicionan actualmente la viabilidad de muchas plantaciones. Desde el punto de vista comercial, la fruta de Havva reúne atributos que responden a las demandas actuales del consumidor.

Havva se presenta como una opción sólida para la ventana temprana

Presenta una excelente firmeza, una conservación postcosecha destacada y una coloración intensa que mejora su atractivo en lineal.

El calibre es homogéneo y adecuado para los estándares del mercado, mientras que su facilidad de pelado y la práctica ausencia de semillas refuerzan su carácter como mandarina de consumo cómodo. En boca, ofrece un equilibrio entre dulzor y acidez que la sitúa como una alternativa diferencial dentro de su segmento.

SIGAL

Por su parte, Sigal amplía la propuesta hacia una ventana que se extiende desde mediados de diciembre hasta febrero, posicionándose claramente en segmentos de alto valor añadido.

Su principal elemento distintivo reside en la experiencia sensorial, con un perfil de sabor muy dulce, aromático y equilibrado que se acompaña de una pulpa jugosa y una textura singular, capaz de combinar firmeza y sensación fundente.

Su coloración rojizo-anaranjada, que no requiere desverdizado, contribuye además a reforzar su identidad visual en el punto de venta. Y la experiencia de consumo se completa con una gran facilidad de pelado y la práctica ausencia de semillas en el fruto. Sigal también incorpora ventajas

(Pasa a la página 26)

HAVVA™ LA HERMANA DE LA ORRI

- MARCA: HAVVA
- ORIGEN GENÉTICO: Mandarina híbrida de nueva generación obtenida por el ARO en su programa avanzado de mejora varietal cruzando el parental de Orri con variedades autóctonas israelitas buscando calidad premium, experiencia de consumo y sostenibilidad agronómica
- CALENDARIO VARIETAL (Recolección): Segunda mitad de noviembre - finales de enero
- AÑOS DE COMERCIALIZACIÓN DE LA VARIEDAD EN ESPAÑA: <3
- FECHA FIN PROTECCIÓN: 31/12/2053
- PAÍSES DE REGISTRO DE LA VARIEDAD: España, EU, Israel, Sudáfrica, Reino Unido y en proceso de registro en otros mercados citrícolas estratégicos
- ENTIDAD QUE COMERCIALIZA / GESTIONA LA VARIEDAD EN ESPAÑA: GENESIS FRESH, SL
- ENTIDADES PROPIETARIAS DE LA VARIEDAD: Agricultural Research Organization (ARO)
- LÍMITE DE LICENCIAS (Superficie, fecha): Han salido a la venta 1.500 has iniciales de plantación limitada bajo modelo de gestión licenciada
- CONDICIONES ACCESO LICENCIAS: Concesión mediante autorización de GENESIS FRESH, SL, priorizando profesionalización, calidad y equilibrio comercial. Más información en www.genesisfreshglobal.com

- PRECIO MEDIO EN CAMPO (Campaña 24-25): 0,87 €/kg en árbol
- MERCADOS OBJETIVO: Europa, Reino Unido, Estados Unidos, Canadá, Oriente Medio y mercados premium de exportación

CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

- COLOR: Naranja - rojizo, con elevado atractivo comercial
- PIEL: Lisa y muy resistente; de excelente apariencia visual
- CALIBRE: Distribución de calibres: 1 > 2 > 1X > 3
- PESO: Aproximadamente 80-110 gr
- FORMA: Ligeramente achatada. Muy uniforme
- PELABILIDAD: Destaca por su gran facilidad de pelado y separación de gajos

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

- SABOR: Variedad de muy buen sabor y ácido medio muy uniforme durante toda su ventana de recolección, sin pérdida de sabor en su final de campaña
- COLOR: Pulpa naranja intensa
- BRUX: 12-14° Brix
- ÍNDICE DE MADUREZ: Elevado, con excelente equilibrio organoléptico
- SEMILLAS: Autoincompatible. Además, en condiciones normales de cultivo, ni recibe ni da semillas incluso en polinización cruzada
- ZUMO: Alto contenido en zumo y gran jugosidad

CALENDARIO

- INICIO: 2ª quincena de noviembre

- PICO DE CALIDAD: Diciembre
- FINAL: Final de enero
- COMPARATIVA CON VARIEDAD ESTÁNDAR: Mejora a las variedades convencionales de la misma ventana comercial por no tener semillas, ser de fácil pelado, ofrecer gran aguante al pixat y resistencia a alternaria y araña Roja

GESTIÓN POSTCOSECHA

- VENTANA DE COMERCIALIZACIÓN ÓPTIMA: Segunda quincena de noviembre - final de enero
- VIDA MÁXIMA ÚTIL: La excelente conservación postcosecha es uno de sus puntos fuertes
- TRATAMIENTOS APLICABLES: Compatible con protocolos comerciales habituales de conservación y exportación
- TOLERANCIA AL TRANSPORTE DE LARGA DURACIÓN: Alta, con excelente comportamiento en exportación

CONDICIONES DE CULTIVO

- CLIMA: Óptimo comportamiento en clima mediterráneo
- NECESIDADES HÍDRICAS: Moderadas, con buena eficiencia productiva
- TIPO DE SUELO: Adaptable a distintos tipos de suelo con buen drenaje
- PATRONES: Compatible con los principales patrones comerciales
- EXIGENCIA AGRONÓMICA DEL CULTIVO: Variedad de fácil manejo con buena producción año a año
- APTA PARA CULTIVO ECOLÓGICO: Como es resistente a alternaria, araña roja y fisiopatías de la piel como pixat o bufado, presenta características

muy favorables para estrategias de producción sostenible y reducción de tratamientos fitosanitarios

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

- Variedad premium para la primera mitad de campaña.
- Uniforme equilibrio entre dulzor, acidez y aroma.
- Fruta muy jugosa y de textura agradable.
- Súper fácil de pelar.
- Color externo intenso y uniforme, de gran atractivo comercial.
- Buen calibre comercial y elevada uniformidad de fruta en color, forma y tamaño.
- Resistencia genética a alternaria y araña roja. Retrasa mucho la aparición de pixat, rajado y otras fisiopatías.
- Autoincompatible. Además, ni recibe ni da semillas en condiciones normales.
- Excelente comportamiento postcosecha y gran aptitud para exportación.

RECOMENDACIONES DEL OBTENTOR

HAVVA ha sido concebida para solucionar los problemas que habitualmente afectan a las variedades Clemenvilla y Clemenules. Además, es una variedad estratégica porque complementa los programas mandarina premium pero en primera mitad de campaña. Destaca por su regularidad productiva, uniformidad de calibre comercial y elevada vida útil postcosecha.

Desde GENESIS FRESH, SL se recomienda desarrollar la variedad bajo criterios de especialización y planificación comercial, con el objetivo de maximizar su valor diferencial, potenciar su rendimiento agronómico y consolidar su posicionamiento en exportación.

OS PRESENTAMOS

HAVVA Y SIGAL

LAS HERMANAS DE LA ORRI

YO SOY
LA EXITOSA
-ORRI-



YO ESTOY
MÁS BUENA
QUE TÚ
-SIGAL-



¿PERDONA?,
YO SIEMPRE
LLEGO LA
PRIMERA
-HAVVA-

ORRI: "¡CHICAS, NO NOS PELEEMOS! LO IMPORTANTE ES QUE JUNTAS CUBRIMOS TODA LA TEMPORADA DE MANDARINA CON CALIDAD PREMIUM".

Las nuevas variedades de mandarina del Proyecto Volcani, HAVVA y SIGAL, llegan para complementar el calendario de ORRI desde noviembre hasta febrero, ofreciendo una alternativa premium de altísima calidad que soluciona los principales problemas de otras variedades como el sabor, bufado, pixat, falta de firmeza, dificultad de pelado, presencia de semillas y susceptibilidad a Alternaria.

Apuesta por lo seguro: complementa tu calendario con las variedades de la familia ORRI y asegura tu licencia hoy.

Más información: info@genesisfreshglobal.com

“Havva y Sig...”

(Viene de la página 24)

agronómicas relevantes, como la gran homogeneidad de calibres óptimos para el segmento premium y la resistencia genética a alternaria, lo que se traduce en una mayor eficiencia productiva. Su comportamiento en campo ha evidenciado también una buena capacidad de producción y una adaptación adecuada a programas comerciales exigentes, especialmente en mercados europeos donde la demanda de mandarinas premium continúa creciendo.

■ VALOR ESTRATÉGICO

Más allá de sus características individuales, ambas variedades comparten una clara orientación estratégica. Su desarrollo permite adelantar de forma significativa la disponibilidad de mandarinas premium basadas en genética ORRi, cubriendo así un vacío en el calendario y aportando continuidad a la oferta de alta calidad. Este aspecto resulta clave en un entorno donde la planificación y la regularidad son factores determinantes para la distribución.

Al mismo tiempo, la combinación de calidad interna y externa, junto con la facilidad de consumo, contribuye a mejorar la percepción del producto por parte del consumidor final. Desde el punto de vista del productor, la resistencia a enfermedades y la simplificación de las labores de cultivo suponen una reducción de costes y una mayor estabilidad en los resultados. Precisamente en este ámbito, los resultados obtenidos hasta la fecha avalan



La coloración rojizo-anaranjada de Sigal, contribuye a reforzar su identidad visual en el punto de venta. / GENESIS FRESH

Sigal amplía la propuesta hacia una ventana que se extiende desde mediados de diciembre hasta febrero, posicionándose claramente en segmentos de alto valor añadido

el potencial de Havva y Sigal. Ambas variedades han mostrado un comportamiento agronómico sólido, con niveles de productividad elevados y una calidad de fruta consistente. En paralelo, su introducción en el mercado

ha venido acompañada de cotizaciones en origen situadas en rangos premium, lo que confirma su capacidad para generar valor económico.

La respuesta del sector también ha sido significativa, con un creciente interés por parte de productores e inversores, reflejado en la demanda de licencias y en la expansión progresiva de las superficies plantadas. Este respaldo pone de manifiesto la confianza en unas variedades que no sólo responden a las necesidades actuales, sino que están diseñadas para anticiparse a las exigencias futuras del mercado.

Si bien las variedades Havva y Sigal iniciaron su implantación a gran escala en España a través de un selecto grupo de grandes empresas y productores referentes de la citricultura española, lo cual ha sido determinante para posicionarlas en los principales mercados europeos, desde el año pasado la licencia de las variedades se amplió a todo el sector.

Cualquier interesado puede ampliar información o formular una solicitud de licencia a través de la web de Genesis Fresh (genesishfreshglobal.com) o contactando por email en la dirección info@genesishfreshglobal.com

En definitiva, Havva y Sigal representan un avance relevante en la evolución de la mandarina premium. Su combinación de innovación genética, eficiencia en campo y diferenciación comercial las sitúa como herramientas clave para mejorar la rentabilidad y reforzar la competitividad del sector cítrico en las ventanas estratégicas del calendario.

SIGAL™

LA HERMANA DE LA ORRI



- MARCA: SIGAL
- ORIGEN GENÉTICO: Mandarina híbrida de nueva generación obtenida por el ARO en su programa avanzado de mejora varietal hibridando el parental de Orri con variedades autóctonas israelitas buscando calidad premium, experiencia de consumo y sostenibilidad agronómica
- CALENDARIO VARIETAL (Recolección): Finales de diciembre - finales de febrero
- AÑOS DE COMERCIALIZACIÓN DE LA VARIEDAD EN ESPAÑA: <3
- FECHA FIN PROTECCIÓN: 31/12/2054
- PAÍSES DE REGISTRO DE LA VARIEDAD: España, EU, Israel, Sudáfrica, Reino Unido, Estados Unidos y en proceso en otros mercados cítricos estratégicos
- ENTIDAD QUE COMERCIALIZA / GESTIONA LA VARIEDAD EN ESPAÑA: GENESIS FRESH, SL
- ENTIDADES PROPIETARIAS DE LA VARIEDAD: Agricultural Research Organization (ARO)

- LÍMITE DE LICENCIAS (Superficie, fecha): Han salido a la venta 1000 has iniciales de plantación/regularización limitada bajo modelo de gestión licenciada
- CONDICIONES ACCESO LICENCIAS: Concesión mediante autorización de GENESIS FRESH, SL, priorizando profesionalización, calidad y equilibrio comercial. Más información en www.genesisfreshglobal.com
- PRECIO MEDIO EN CAMPO (Campaña 24-25): 0,93 €/kg en árbol
- MERCADOS OBJETIVO: Europa, Reino Unido, Estados Unidos, Canadá, Oriente Medio y mercados premium de exportación

CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

- COLOR: Naranja intenso y uniforme, con elevado atractivo comercial
- PIEL: Fina, lisa y resistente; de excelente apariencia visual
- CALIBRE: Distribución de calibres: 1 > 1X > 2 > 3
- PESO: Aproximadamente 90-120 gr
- FORMA: Ligeramente achatada
- PELABILIDAD: Fácil pelado, excelente experiencia de consumo

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

- SABOR: Sabor premium, muy equilibrado, dulce y aromático, con excelente relación azúcar/acidez
- COLOR: Pulpa naranja intensa
- BRUX: 14-16° Brix
- ÍNDICE DE MADUREZ: Elevado, con excelente equilibrio organoléptico
- SEMILLAS: Autoincompatible. Además, en condiciones normales de cultivo,

- ni recibe ni da semillas incluso en polinización cruzada
- ZUMO: Alto contenido en zumo y gran jugosidad

CALENDARIO

- INICIO: Finales de diciembre
- PICO DE CALIDAD: Enero
- FINAL: Final de febrero
- COMPARATIVA CON VARIEDAD ESTÁNDAR: Destaca frente a variedades estándar por su mayor calidad organoléptica, textura diferencial, mejor coloración y resistencia genética a alternaria y araña roja

GESTIÓN POSTCOSECHA

- VENTANA DE COMERCIALIZACIÓN ÓPTIMA: Enero - febrero
- VIDA MÁXIMA ÚTIL: Muy buena conservación postcosecha. Excelente vida útil
- TRATAMIENTOS APLICABLES: Compatible con protocolos comerciales habituales de conservación y exportación
- TOLERANCIA AL TRANSPORTE DE LARGA DURACIÓN: Alta, con excelente comportamiento en exportación

CONDICIONES DE CULTIVO

- CLIMA: Óptimo comportamiento en clima mediterráneo
- NECESIDADES HÍDRICAS: Moderadas, con buena eficiencia productiva
- TIPO DE SUELO: Adaptable a distintos tipos de suelo con buen drenaje
- PATRONES: Compatible con los principales patrones comerciales

- EXIGENCIA AGRONÓMICA DEL CULTIVO: En año 2, conviene reducir el vigor apical de la planta para beneficiar la entrada en producción. No presenta alternancia de cosechas con el manejo adecuado
- APTA PARA CULTIVO ECOLÓGICO: Como es resistente a alternaria, araña roja y fisiopatías de la piel, presenta características muy favorables para estrategias de producción sostenible y reducción de tratamientos fitosanitarios

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

- Excelente calidad premium de consumo.
- Color externo muy atractivo y homogéneo.
- Textura firme, crujiente y muy jugosa.
- Fácil de pelar.
- Elevado contenido en azúcar bien equilibrado con la acidez presente.
- Resistencia a alternaria y araña roja.
- Autoincompatible. Además, ni recibe ni da semillas en condiciones normales.
- Buen comportamiento postcosecha y exportación.
- Variedad estratégica para programas premium de comercialización.

RECOMENDACIONES DEL OBTENTOR

SIGAL ha sido desarrollada para responder a las exigencias del mercado por tener novedades en la segunda mitad de campaña que aporten calidad premium y excelente experiencia de consumo.

Desde GENESIS FRESH, SL se recomienda mantener una gestión profesional de la variedad, orientada a preservar su posicionamiento diferencial y garantizar altos estándares de calidad en todos los mercados de destino

Sando Clementine

- MARCA: SANDO
- ORIGEN GENÉTICO: Clementina fina
- CALENDARIO VARIETAL (Recolección): Semana 51 a la 9
- AÑOS DE COMERCIALIZACIÓN DE LA VARIEDAD EN ESPAÑA: >3
- FECHA FIN PROTECCIÓN: 31 diciembre de 2039
- PAÍSES DE REGISTRO DE LA VARIEDAD: Unión Europea
- ENTIDAD QUE COMERCIALIZA / GESTIONA LA VARIEDAD EN ESPAÑA: Sando Clementine, SL
- ENTIDADES PROPIETARIAS DE LA VARIEDAD: Sando Clementine, SL
- LÍMITE DE LICENCIAS (Superficie, fecha): 1er límite 1.000 hectáreas, después sólo los licenciatarios podrán solicitar ampliación



- CONDICIONES ACCESO LICENCIAS: La petición de licencias se realiza a través del formulario de Solicitud. Si es posible siempre se realiza una visita previa a la finca, para ver in situ si es idónea para esta variedad, y para ayudar a escoger la mejor opción para el agricultor. La licencia que se aplica sobre la superficie, tanto si es nueva plantación, como injertar sobre una madera intermedia, requiere que el material vegetal sea adquirido en los viveros autorizados. En el caso de legalización de una plantación no autorizada, se valida la superficie y los árboles de la variedad Sando. Es importante declarar por uno mismo si se está en una situación irregular, ya que por parte de Sando Clementine,SL recibirá facilidades para regularizar, y evitar procesos judiciales costosos.
- PRECIO MEDIO EN CAMPO (Campaña 24-25): 0,71 €/Kg

CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

- COLOR: Naranja rojizo intenso
- PIEL: Lisa, grosor de la corteza media, fácil de pelar
- CALIBRE: Diámetro medio entre 55-65 mm
- PESO: 80 - 100 gr / fruto
- FORMA: Ovalada (esférica, ligeramente redondeada)
- PELABILIDAD: Fácil

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

- SABOR: Dulce
- COLOR: Naranja
- BRIX: 10-12° Brix
- ÍNDICE DE MADUREZ: 10 - 12
- SEMILLAS: Sin semillas (puede presentar semillas en polinización cruzada)
- ZUMO: 10 - 12

GESTIÓN POSTCOSECHA

- VIDA MÁXIMA ÚTIL: 60 días a 4°C
- TRATAMIENTOS APLICABLES: Los estándares en cítricos
- TOLERANCIA AL TRANSPORTE DE LARGA DURACIÓN: Sí

CONDICIONES DE CULTIVO

- PATRONES: Forner Alcaide-5, Citrumelo, Carrizo, C-35, Troyer.
- EXIGENCIA AGRONÓMICA DEL CULTIVO: Calibre comercial, ya que es muy productiva
- APTA PARA CULTIVO ECOLÓGICO: Sí

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

Al proceder sus frutos de flores campaneras, tiene mucha aptitud para su recolección en hoja (a ramillete).

Ella se llama...
Sando



www.sandoclementine.com

Sando Clementine

Una buena perspectiva para el productor...

Sando Clementine

ORRi cierra una campaña histórica con precios récord

La mandarina cierra con precios récord y ratifica su consolidación en mercados internacionales

VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La campaña de comercialización de la mandarina ORRi encara su recta final con un balance altamente positivo, marcado por precios récord en campo, una demanda sostenida y un crecimiento en su posicionamiento tanto a nivel nacional como internacional.

Según los datos de la Lonja de Cítricos y el Boletín de precios agrarios de Valencia, ORRi ha alcanzado durante la campaña 2025-26 un precio medio de 1,35 €/kg, con picos de hasta 1,60 €/kg para las partidas de mayor calidad, situándose un año más como la mandarina mejor cotizada del mercado.

“En 2026, los productores de ORRi han logrado los precios más altos registrados en campo”, destaca Guillermo Soler, gerente del ORRi Running Committee (ORC). “Además, ORRi continúa siendo la variedad de mandarinas con el calendario de comercialización más amplio del sector”, indica.

Aunque la campaña ha estado marcada por una ligera reducción de la cosecha respecto a su potencial productivo, debido principalmente a las lluvias durante la primavera de 2025, esta variedad ha demostrado una notable resistencia frente a condiciones meteorológicas adversas.

Asimismo, las lluvias invernales han favorecido un mayor calibre de los frutos, lo que ha contribuido a mantener precios elevados y estables, respaldados por una demanda constante durante toda la campaña.



Pese a una ligera reducción de la cosecha, la variedad ha mostrado su resistencia ante condiciones climáticas adversas. / ORRi

CALIDAD PREMIUM Y EXPANSIÓN INTERNACIONAL

“ORRi sigue consolidándose como una mandarina premium gracias a sus excelentes características organolépticas, su sabor y su firmeza en el lineal, cualidades especialmente valoradas en los mercados más exigentes”, señalan desde la compañía. Unas cualidades que le hicieron alzarse, el pasado año, con el Crystal Taste Award, el galardón más codiciado de la industria alimentaria.

“En 2026, los productores de la mandarina ORRi han logrado los precios más altos registrados en campo. Además, ORRi continúa siendo la mandarinas con el calendario de comercialización más amplio del sector”

Según los datos de la Lonja de Cítricos y el Boletín de precios agrarios de Valencia, ORRi ha alcanzado esta campaña un precio medio de 1,35 €/kg, con picos de hasta 1,60 €/kg para las partidas de mayor calidad

Como novedad destacada, esta ha sido la primera campaña en la que ORC ha desarrollado acciones promocionales fuera de España, concretamente en Francia. Durante aproximadamente un mes, se han llevado a cabo campañas en más de 200 puntos de venta.

Paralelamente, se han impulsado diferentes iniciativas dirigidas al público general, incluyendo activaciones en la calle, colaboraciones con creadores de contenido e influencers, así como campañas en redes sociales orientadas a mejorar el reconocimiento de marca y conectar con un consumidor cada vez más exigente.

“Esperamos consolidar el posicionamiento de ORRi en Francia y seguir impulsando su consumo en este mercado clave. El objetivo es construir una marca sólida a largo plazo, incrementando progresivamente su notoriedad y afianzando su presencia en los lineales”, señala Guillermo Soler sobre la experiencia en el país vecino.

INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD

Con el cultivo de la mandarina ORRi, “la sostenibilidad no es un mensaje, es una forma de trabajar que se percibe en cada fruto. Cultivada en España bajo los exigentes estándares europeos, esta mandarina combina cercanía, responsabilidad y eficiencia en todo su recorrido, desde el árbol hasta el consumidor”, explican.

Su capacidad para mantenerse en perfectas condiciones durante meses, gracias a su resistencia natural a fisiopatías como el reblandecimiento del fruto y de la piel, le permite cubrir la inigualable ventana comercial de enero a junio, manteniendo su excepcional calidad premium. Esta característica, poco habitual, posibilita adaptar la cosecha al ritmo real del mercado. Como resultado, se reduce la necesidad de almacenamiento prolongado y de tratamientos postcosecha y, sobre todo, se minimiza el desperdicio alimentario, uno de los grandes retos actuales de la sostenibilidad.

Pero la sostenibilidad de ORRi también se construye en el campo. Su resistencia a enfermedades como la alternaria reduce la necesidad de intervenciones y favorece un cultivo más respetuoso con el entorno. A ello se suma su naturaleza autoincompatible, que garantiza mandarinas prácticamente sin semillas y contribuye a una convivencia equilibrada con otras explotaciones y con los insectos polinizadores.

Para ORRi Running Committee, el resultado es claro, “una mandarina que no sólo sabe mejor, sino que también se produce mejor. Una mandarina que demuestra su sostenibilidad en todos los eslabones de la cadena de consumo”, concluye.

Bioiberica
We are all one



Salud Vegetal

Tu aliado natural para la citricultura

www.planthealth.es



ORRi

- MARCA: ORRi
- ORIGEN GENÉTICO: Desarrollada a partir de una antigua variedad de mandarina de origen israelí
- CALENDARIO VARIETAL (Recolección): Semana 52 a semana 21
- AÑOS DE COMERCIALIZACIÓN DE LA VARIEDAD EN ESPAÑA: >3
- FECHA FIN PROTECCIÓN: 2043
- PAÍSES DE REGISTRO DE LA VARIEDAD: Unión Europea, Gran Bretaña, EEUU, Israel, Sudáfrica, Argentina, Uruguay, Perú y Australia
- ENTIDAD QUE COMERCIALIZA / GESTIONA LA VARIEDAD EN ESPAÑA: The Enforcement Organization, SL
- ENTIDADES PROPIETARIAS DE LA VARIEDAD: Agricultural Research Organization (ARO)
- LÍMITE DE LICENCIAS (Superficie, fecha): 1,3 millones de plantas
- CONDICIONES ACCESO LICENCIAS: Licencias agotadas
- PRECIO MEDIO EN CAMPO (Campaña 24-25): 1,35€/kg
- MERCADOS OBJETIVO: Unión Europea, UK, Canadá y EEUU



CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

- COLOR: Naranja intenso
- PIEL: Espesor medio y muy resistente
- CALIBRE: Calibre comercial óptimo 55- 70 mm, sin calibres excesivamente grandes
- PESO: 80-120 gr / fruto
- FORMA: Redondeada
- PELABILIDAD: Fácil pelado

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

- SABOR: Delicioso y muy dulce, en perfecto equilibrio con su acidez
- COLOR: Naranja intenso
- BRUX: 13-15° brix
- ÍNDICE DE MADUREZ: 14-20
- SEMILLAS: Prácticamente sin semillas, en polinización cruzada de 0-2 / fruto
- ZUMO: Alto

CALENDARIO

- INICIO: Semana 52

- PICO DE CALIDAD: Semana 6 a 17
- FINAL: Semana 21 a semana 24
- COMPARATIVA CON VARIEDAD ESTÁNDAR: Muy tardía

GESTIÓN POSTCOSECHA

- VENTANA DE COMERCIALIZACIÓN ÓPTIMA: Semana 6 a semana 17
- VIDA MÁXIMA ÚTIL: Semana 21 a semana 24
- TRATAMIENTOS APLICABLES: Sin requerimientos especiales
- TOLERANCIA AL TRANSPORTE DE LARGA DURACIÓN: Muy alta

CONDICIONES DE CULTIVO

- CLIMA: Propio del cultivo de mandarinos
- NECESIDADES HÍDRICAS: Estándar
- TIPO DE SUELO: Todos los patrones utilizados en mandarinos
- PATRONES: Todos los patrones utilizados en mandarinos

- EXIGENCIA AGRONÓMICA DEL CULTIVO: Aclareos para evitar una producción excesiva y podas convencionales para controlar el alto vigor de la planta
- APTA PARA CULTIVO ECOLÓGICO: Muy apta por su alta resistencia de la piel y permanencia en el árbol en excelentes condiciones

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

Se trata de una mandarina con un sabor único y espectacular, de fácil pelado y con una piel muy resistente que le confiere una extraordinaria vida útil, lo que contribuye a la disminución del desperdicio alimentario.

La producción de ORRi en el Mediterráneo se concentra principalmente en Israel y España, no estando autorizada en el resto de países del norte de África. Esto evita la competencia de producciones con costes mucho más bajos y permite ofrecer al consumidor europeo una mandarina de proximidad, cultivada bajo estándares europeos y con una menor huella de carbono.

Destaca por su gran capacidad de conservación, de manera natural, tanto en árbol como en postcosecha. La amplitud de su ventana comercial le permite enlazar, prácticamente, la comercialización de los dos hemisferios.

RECOMENDACIONES DEL OBTENTOR

Es una mandarina premium por su sabor único, gajos de textura crujiente, aroma distintivo y alto contenido en zumo, cualidades que requieren un manejo cuidadoso para ofrecer la máxima calidad al consumidor.

**SABOR
EFECTO
WOW**

**¡NADA TE PREPARA
PARA EL SABOR DE ORRi!**

ORRi
LA VARIEDAD DE MANDARINA

Red Bouquet: las naranjas rojas de Anecoop

Además de la investigación que da lugar a variedades protegidas, hay proyectos que trabajan en la recuperación y desarrollo de variedades con propiedades interesantes que por diferentes circunstancias fueron perdiendo terreno en nuestros campos. Es el caso de las naranjas rojas. Anecoop está trabajando desde sus departamentos de Producción e Innovación y de Marketing en Red Bouquet, una nueva marca que engloba variedades históricas de naranjas rojas y nuevas variedades complementarias que permiten garantizar programas comerciales que prometen tener un recorrido comercial muy rentable de una gama que aporta una agradable experiencia organoléptica e interesantes beneficios a la salud de los consumidores.

► M. MARTÍNEZ - P. COSCOLLÁ. (*) Red Bouquet es una nueva marca dentro del paraguas Bouquet para referirnos a nuestra gama de naranjas rojas, un proyecto que hemos desarrollado en nuestro campo de experiencias de Museros.

Desde el Departamento de Producción e Innovación de Anecoop se mantienen relaciones con instituciones y empresas de distintos países, buscando siempre el mejor material que

podamos encontrar para cada cultivo. Entre estas colaboraciones, mantenemos un estrecho contacto con la citricultura de Sicilia, y en particular con su centro de experimentación en Acireale.

Naranjas con tamaños y formas variadas, con más o menos color y con sabor incuestionable, se agolpaban, una vez al año, en las mesas de exposición de la "Mostra pomológica" que se celebra anualmente.



Las variedades pigmentadas tienen unas propiedades estéticas, gustativas y nutricionales diferentes. / ANECOOP

Esto, unido a las propiedades saludables que oíamos en las exposiciones de profesores e investigadores, nos hizo animarnos a recuperar estas variedades con buen sabor y alto contenido en antioxidantes. La vieja frase del médico griego Hipócrates, "que tu alimento sea tu medicina", volvía a hacerse realidad.

Iniciamos el proyecto con un doble objetivo: por un lado, recuperar variedades históricas de naranjas rojas que se producían tradicionalmente en España y estaban casi desaparecidas y, por otro, incorporar variedades nuevas complementarias para garantizar programas comerciales más amplios y homogéneos en este tipo de naranjas.

■ LAS CLAVES

En el campo de experiencias de Anecoop se testan continuamente multitud de variedades,

escogiendo finalmente aquellas que dan los mejores resultados productivos y que mejor se adaptan a nuestras distintas zonas de producción. Tras varios años de test con distintas variedades en estudio, seleccionamos finalmente un par de variedades de Tarocco, entre las que destaca la Ippolito, así como otras variedades Moro, que aportan mucho color, para completar el calendario varietal. Las variedades pigmentadas por las que hemos apostado nos permiten empezar la campaña a primeros de año, pudiendo llegar hasta mitad de abril.

Hemos visto que estas variedades de naranja pueden ser muy productivas en algunas zonas citricolas donde nuestros socios están presentes. Además, es una forma de volver a los orígenes con renovadas —que no nuevas— variedades. Se trata de

un clásico que siempre se ha conocido y consumido.

Hablamos de naranjas mejoradas porque la cooperativa ha centrado el desarrollo de esta línea de trabajo en la adaptación perfecta entre las mejores variedades y las zonas de producción más adecuadas, dado el especial requerimiento agroclimático de la naranja pigmentada por antocianos.

Las variedades pigmentadas llegan en un momento comercial muy atractivo, con un consumidor ávido de novedades tanto en naranja de mesa como de zumo. Tienen unas propiedades estéticas, gustativas y nutricionales diferentes. Son variedades propias de invierno. Deben su color rojo a la alta presencia de antocianinas, un componente bioactivo que se desarrolla gracias al contraste de temperaturas entre el día y la noche y como protección frente

BOUQUET Red

PRUÉBALA Y EXPRIME SU COLOR

ANTIOXIDANTE

VITAMINA C

ÁCIDO FÓLICO

#Disfrutacitricamente

ANTO CIANINAS

*CON ANTOCIANINAS: pigmento natural con importantes propiedades antioxidantes.

5 al día aconseja el consumo diario de 5 raciones entre frutas y verduras

PRODUCTO COOPERATIVO

SABOR AUTÉNTICO DEL CAMPO

PRODUCTO NACIONAL de temporada

RACIONES DE VIDA PARA EL CAMPO

50 ANIVERSARIO 1975 - 2025 Anecoop

ALTO CONTENIDO EN ZUMO

a las bajas temperaturas. Por su parte, las antocianinas son un potente antioxidante muy beneficioso para la salud de las personas por su acción protectora.

Como se ha indicado anteriormente, la clave de estas variedades reside en el choque térmico entre el día y la noche, que es lo que le aporta su característico y atractivo color. Por lo tanto, es fundamental planificar muy bien las zonas productivas. Afortunadamente, en Anecoop tenemos socios en todas las zonas cítricas de España, lo que nos permite poder seleccionar las áreas donde estas variedades desarrollan todo su potencial ofreciendo además un calendario bastante completo. Nuestras principales producciones de naranjas pigmentadas están en la Comunidad Valenciana, aunque también tenemos plantaciones en Andalucía y Murcia.

■ EL VALOR DIFERENCIAL

Anecoop tiene un acuerdo de colaboración con la Universidad Complutense de Madrid para el estudio de propiedades nutricionales de las frutas y hortalizas que comercializamos. Llevamos varios años analizando estas variedades para conocerlas mejor.

Los resultados del estudio indican que pueden ser consideradas como "fuente de ácido fólico" en su consumo en fresco, tomando como referencia 100 gramos de producto. Si se consumen como zumo en una cantidad mínima de 150 ml (un vaso normal) entonces se puede afirmar que tienen "alto contenido en ácido fólico".

El ácido fólico interviene en distintos procesos del cuerpo

humano, entre otras la función psicológica normal, el crecimiento de los tejidos maternos durante el embarazo, la formación normal de células sanguíneas o el proceso de división celular, además de disminuir el cansancio y la fatiga.

En los mercados europeos es fácil encontrar naranjas pigmentadas, ya que Italia con un cultivo muy extendido y una gran tradición, las ha suministrado a lo largo de todos estos años. Paradójicamente, España, siendo un importante país productor de cítricos, dejó de cultivarlas hace ya algunas décadas y ahora se encuentra en una fase de recuperación de este tipo de naranjas, introduciendo nuevas variedades.

El rango potencial de clientes es completo, puesto que representa una novedad para los clientes más jóvenes y una alternativa con un componente más sentimental para el consumidor clásico, que recuerda algunas variedades tradicionales.

Por esta razón, desde hace un par de años, estamos realizando un importante esfuerzo en comunicación y marketing para llegar a un consumidor que o desconoce estas variedades o las daba por desaparecidas. Degustaciones y campañas multimedia en internet, TV, prensa o radio, son necesarias para llamar de nuevo la atención del consumidor, informarle e invitarle a probarlas. En España nos queda mucho recorrido con estas nuevas variedades que seguro han vuelto para quedarse.

(*) Responsable Cultivo de Cítricos y Responsable de Marketing de Grupo Anecoop

Clemensoon: la apuesta de Anecoop por las variedades protegidas



► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Clemensoon se ha consolidado como una apuesta de Anecoop dentro del segmento de mandarinas extratempranas, con una estrategia centrada en ofrecer fruta de calidad desde el inicio de campaña capaz de competir con las importaciones del hemisferio sur.

Según explicaba a Valencia Fruits Ángel del Pino, director del departamento de Producción e Innovación de Anecoop, la cooperativa lleva más de 30 años trabajando con variedades protegidas y, en el caso de Clemensoon, el objetivo ha sido desarrollar una mandarina capaz de garantizar calidad en una ventana especialmente compleja del calendario comercial.

La variedad destaca por su precocidad, con recolección desde principios de septiembre hasta finales de octubre, así como por el color inten-

so de la piel, la facilidad de pelado y sus buenas condiciones organolépticas.

Anecoop considera que uno de los factores clave del éxito de Clemensoon ha sido el acompañamiento técnico durante todo el proceso de plantación, manejo y recolección. A éste, se suma la limitación de superficie licenciada, una estrategia orientada a equilibrar producción y demanda para mantener el valor añadido de la fruta.

La compañía defiende que esta planificación permite posicionar Clemensoon como una mandarina de inicio de campaña diferenciada por calidad, frescura y proximidad frente a la oferta importada.

Según Del Pino, los clientes valoran especialmente poder disponer de una mandarina fresca y de calidad al comienzo de la campaña cítrica española. ■



- MARCA: Clemensoon
- ORIGEN GENÉTICO: Mutación natural de la variedad Oronules
- CALENDARIO VARIETAL (Recolección) por semanas (*): 36 a 41 (10/9 a 20/10)
- AÑOS DE COMERCIALIZACIÓN DE LA VARIEDAD EN ESPAÑA: A partir de 2013 (>3)
- FECHA FIN PROTECCIÓN: 31/12/2040
- PAÍSES DE REGISTRO DE LA VARIEDAD: Unión Europea y Sudáfrica
- ENTIDAD QUE COMERCIALIZA / GESTIONA LA VARIEDAD EN ESPAÑA: ANECOOP, S. COOP.
- ENTIDADES PROPIETARIAS DE LA VARIEDAD: ANECOOP, S. COOP.
- LÍMITE DE LICENCIAS: 350.000
- CONDICIONES ACCESO LICENCIAS: Ser socio de alguna de las cooperativas socias de Anecoop
- PRECIO MEDIO EN CAMPO (Campaña 24-25): 0,60 €/kg
- MERCADOS OBJETIVO: Sin datos



CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

- COLOR: Naranja intenso. 8-12 (color habitual según la tabla de Conselleria Agricultura)
- PIEL (*): Típica de clementina, con grosor entre 1,8 y 2,4 mm.
- CALIBRE (*): 50-60 mm
- PESO (*): 80-90 gr. Por fruto
- FORMA (*): Oblata. Relación diámetro/altura = 1,15
- PELABILIDAD (*): Fácil de pelar

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

- SABOR: Típico de clementina, muy agradable.
- COLOR: De 5 a 9 (tabla de Conselleria)
- BRUX (*): 9 a 13 (según época de recolección)
- ÍNDICE DE MADUREZ (*): 7,5 a 13 (según época de recolección)
- ZUMO (*): 50-56 %

- SEMILLAS (*): No, aunque puede presentarlas en condiciones de polinización cruzada
- SEMILLAS EN POLINIZACIÓN CRUZADA: N2-3; pero depende mucho de las variedades colindantes
- FERTILIDAD DEL POLEN (*): La viabilidad del polen es alta

CALENDARIO

- MOMENTO DE MADUREZ ÓPTIMA (por semanas): 37 a 40 (16/9 a 14/10)
- CALENDARIO COMERCIALIZACIÓN (por semanas): 37 a 42 (15/9 a 25/10)

GESTIÓN POSTCOSECHA

- VIDA MÁXIMA ÚTIL: La vida comercial desde la recolección, proceso de confección, transporte y distribución, estaría alrededor de los 15 días, manteniendo las condiciones de temperatura y humedad para cada etapa del proceso
- TRATAMIENTOS APLICABLES: En la variedad Clemensoon los tratamientos post-

cosecha utilizados son los mismos que en el resto de variedades de clementinas, tanto en drencher y líneas de precalibrado como en la línea de confección

- TOLERANCIA AL TRANSPORTE DE LARGA DURACIÓN: Su comportamiento en el transporte de larga distancia sería similar al de otra clementina

CONDICIONES DE CULTIVO

- PATRONES: Se ha cultivado sobre los principales patrones (Carrizo, Forner 5, C-35) pero se aconseja SIEMPRE el uso de madera intermedia y patrones que sean vigorosos
- EXIGENCIA AGRONÓMICA DEL CULTIVO: Es una variedad muy exigente en cuidados culturales, por lo que se provee al licenciario de un manual y se le da formación en cuanto a las prácticas agrícolas (abonados foliares, fertirrigación, manejo de la floración, poda, control de plagas, etc).
- APTA PARA CULTIVO ECOLÓGICO: Baja, sobre todo por el problema de mosca de la fruta
- SENSIBILIDAD A LA ALTERNARIA U OTRAS PATOLOGÍAS: No es sensible a alternaria. Sí al "planchado" y "picado" por el sol

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

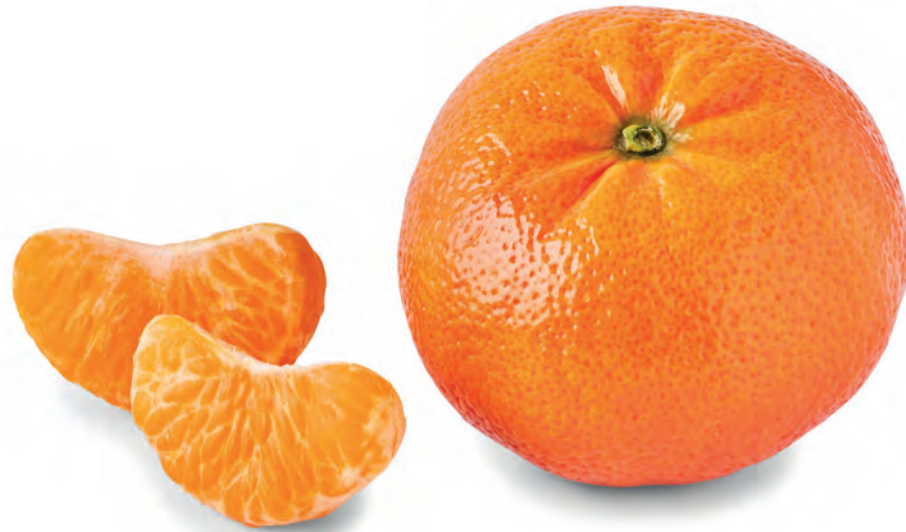
Habitualmente ofrece muy buenas condiciones organolépticas en fechas muy precoces. Además, en la gestión de la variedad se acompaña al asociado con acciones de formación, resolución de incidencias e información continua por parte de los departamentos técnicos de Anecoop.

(*): Información facilitada por el Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias, en la ficha técnica de esta variedad



Nadorcott

- MARCA: Nadorcott
- ORIGEN GENÉTICO: Tangor Murcott
- CALENDARIO VARIETAL (Recolección): Semana 3 a semana 18
- AÑOS DE COMERCIALIZACIÓN DE LA VARIEDAD EN ESPAÑA: Desde 2006
- FECHA FIN PROTECCIÓN: 31/12/2029
- PAÍSES DE REGISTRO DE LA VARIEDAD: UE, Marruecos, Sudáfrica y Reino Unido
- ENTIDAD QUE COMERCIALIZA / GESTIONA LA VARIEDAD EN ESPAÑA: CVVP A.I.E.
- ENTIDADES PROPIETARIAS DE LA VARIEDAD: Nadorcott Protection SARL
- PRECIO MEDIO EN CAMPO (Campaña 24-25): 0,75€/kg (fuente Lonja de cítricos de Valencia)



CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

- COLOR: Rojo anaranjado, brillante
- PIEL: Lisa
- CALIBRE: 55 - 68 mm
- PESO: 70-90 gramos
- FORMA: Oblata
- PELABILIDAD: Fácil pelado

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

- SABOR: Agradable relación sólidos solubles / acidez
- COLOR: Naranja
- BRUX: 11° -15°
- SEMILLAS: Ausentes o muy bajo
- ZUMO: 50%-60%

CALENDARIO

- INICIO: Enero
- PICO DE CALIDAD: Entre febrero y marzo
- FINAL: Marzo-abril
- COMPARATIVA CON VARIEDAD ESTÁNDAR: Tardía

GESTIÓN POSTCOSECHA

- VENTANA DE COMERCIALIZACIÓN ÓPTIMA: Entre febrero y marzo
- VIDA MÁXIMA ÚTIL: Entre 4 y 6 semanas tras recolección
- TRATAMIENTOS APLICABLES: Estándar
- TOLERANCIA AL TRANSPORTE DE LARGA DURACIÓN: Alta

CONDICIONES DE CULTIVO

- CLIMA: Mediterráneo
- NECESIDADES HÍDRICAS: Lo habitual en cítricos
- TIPO DE SUELO: Se adapta a todo tipo de suelos
- EXIGENCIA AGRONÓMICA DEL CULTIVO: Fácil manejo
- APTA PARA CULTIVO ECOLÓGICO: Sí

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

- Altamente productiva.
- Excelente comportamiento postcosecha.



Nadorcott

**Diciembre de 2029
marca el fin
de la protección,
no el fin de la
responsabilidad.**

**El Club actuará después
contra las infracciones
cometidas antes.**



clubvvp.com

REYES MORATAL / Gerente de Compañía de Variedades Vegetales Protegidas

“Las variedades protegidas han demostrado aportar rentabilidad y estabilidad al sector”

La gestión de variedades protegidas en cítricos ha cambiado profundamente la estructura del sector cítrico español en las últimas dos décadas. Lo que comenzó con la variedad Nadorcott derivó en nuevos modelos de gobernanza en los que agricultores, operadores comerciales y titulares varietales participan conjuntamente en la administración de los derechos de explotación y comercialización. Reyes Moratal, gerente de CVVP, repasa la evolución de este modelo, el papel que desempeñan actualmente las asociaciones varietales y los retos a los que se enfrenta el sector en materia de innovación genética, control de plantaciones y equilibrio de un mercado en el que conviven con las variedades tradicionales.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿Cómo nació el modelo de protección a partir de Nadorcott, variedad pionera?

Reyes Moratal. Efectivamente, la primera variedad de cítricos que en España empezó a gestionarse de esta manera fue Nadorcott. Cuando nació el Club de Variedades Vegetales Protegidas la variedad ya estaba siendo gestionada por otra entidad. Nosotros no fuimos exactamente los pioneros, pero sí entramos en una fase muy temprana del modelo. Así, el Club se constituyó a finales de 2008. En aquel momento, el licenciario exclusivo de Nadorcott en España y Portugal, Carpa Dorada SL, decidió cambiar el sistema de gestión y apostar por un modelo en el que los propios operadores participan activamente.

En lugar de contratar directamente a una empresa para gestionar la variedad, se consensó con un grupo importante de agricultores y comercializadores la creación de una asociación que firmó un acuerdo de colaboración para la gestión de la variedad.

Ese fue el germen de lo que hoy conocemos como Compañía de Variedades Vegetales Protegidas. La idea era que la gestión no dependiera únicamente del titular de la variedad, sino también de los propios operadores, porque al final todos reman en la misma dirección y comparten muchos intereses.

VF. ¿Cuál es la diferencia entre el Club de Variedades y la Compañía de Variedades Vegetales Protegidas?

RM. El Club era una asociación creada inicialmente para gestionar diferentes variedades protegidas o en vías de protección. Empezó funcionando con Nadorcott y posteriormente se incorporó la variedad M7.

Sin embargo, se vio que no era operativo que una misma entidad gestionara distintas variedades, porque las decisiones relativas a una no tenían por qué afectar a otra. Cada variedad tiene su propia estrategia, sus propios intereses y una realidad comercial diferente.

Por eso se creó posteriormente una agrupación de interés económico, una sociedad mercantil sin ánimo de lucro denominada Compañía de Variedades Vegetales Protegidas, aprovechando además el recorrido y reconocimiento que ya tenía el nombre.

La función de esta compañía es prestar servicios a sus socios, que son las distintas asociaciones y entidades titulares o gestoras de variedades.

VF. ¿Qué variedades forman actualmente parte de la estructura de gestión?

RM. Los socios se han ido incorporando progresivamente. La compañía trabaja actualmente con diferentes variedades y titulares. Entre ellas están Nadorcott, M7, Leanri, Summer Prim, Redlina, Clemenlola, Benedicto —comercializada como Sublim—, US Early Pride —comercializada como Earlyina— y Mina. De estas, hay variedades que están plenamente implantadas y otras que están en proceso.

VF. En el caso de Nadorcott, la variedad con una protección más madura, ¿por qué se insiste tanto en comunicar que la protección continúa incluso después de 2029?

RM. La protección de Nadorcott se extiende hasta 2029 y hasta entonces no se puede multiplicar material vegetal sin licencia. Existe una falsa creencia de que se puede plantar o injertar Nadorcott antes de 2030 si no se comercializa la cosecha hasta que expire la protección. Esto no es así ya que está prohibido realizar cualquier acto de multiplicación sin autorización hasta el 1 de enero de 2030.

Mientras dure la protección seguiremos gestionando contratos, inspecciones, sistemas de trazabilidad y obligaciones de información. Los agricultores autorizados deben cumplir las condiciones establecidas en sus contratos, tanto en número de plantas como en trazabilidad y controles. Las cosechas de las plantaciones realizadas legalmente deberían ser las únicas presentes en el mercado durante los primeros años posteriores al fin de la protección y CVVP velará porque así ocurra.

Insistimos en que cualquier multiplicación, explotación o comercialización no autorizada realizada mientras la protección estuvo en vigor genera responsabilidad para el productor y puede ser perseguida judicialmente incluso después de esa fecha, con consecuencias legales y económicas relevantes, incluido el arranque de la plantación y el pago de indemnizaciones.

VF. En los inicios de este sistema costó mucho que el agricultor entendiera el pago de royalties. ¿Qué ha cambiado?

RM. Al principio fue muy complicado que el sector entendiera por qué, además del coste del material vegetal, había que pagar unos derechos por cultivar una variedad protegida. Pero con el tiempo se ha comprendido que, si no existe una retribución para quien desarrolla o pone a punto



Reyes Moratal explica que los socios se han incorporado progresivamente. / ARCHIVO

“Se buscan características como resistencia a enfermedades, menor consumo hídrico, mejores cualidades organolépticas, productividad o adaptación comercial (calendario, capacidad de viaje...)”

“Las variedades protegidas son una herramienta más para diferenciarse, completar programas y buscar algo más de rentabilidad”



Las variedades protegidas conviven con las tradicionales, no las sustituyen. / CVVP

nuevas variedades, la mejora genética dejaría de producirse.

Detrás de una variedad hay años de trabajo, inversión económica y recursos humanos. Se buscan características como resistencia a enfermedades, menor consumo hídrico, mejores

cualidades organolépticas, productividad o adaptación comercial (calendario, capacidad de viaje...). Incluso cuando una variedad procede de una mutación espontánea, después existe un trabajo enorme de selección, evaluación y puesta a punto.

VF. Hoy, cuando el modelo ya está integrado en el día a día de la citricultura española, ¿por qué cree que las variedades protegidas han funcionado en este sector?

RM. Porque el sector ya ha comprobado que, cuando la oferta y la demanda están equilibradas, las variedades protegidas aportan rentabilidad y estabilidad.

El problema aparece cuando se conceden licencias sin control. El agricultor siempre pregunta lo mismo: “Si voy a pagar royalties, ¿hasta dónde se va a limitar la superficie?”.

Y esa es la gran dificultad. Hay que encontrar un equilibrio. Si límites demasiado, la variedad no alcanza volumen suficiente para entrar en los grandes programas de distribución. Pero si se planta de forma masiva, la variedad pierde valor.

El titular de la variedad es el primer interesado en que exista ese equilibrio y en que la variedad funcione comercialmente.

VF. ¿Qué están buscando actualmente los programas de mejora en mandarinas e híbridos?

RM. Se buscan muchas cosas a la vez. Evidentemente, uno de los objetivos es cubrir huecos de calendario, pero no es el único. También se buscan sabor, cualidades organolépticas, capacidad de viaje, resistencia a patologías, menor consumo hídrico y reducción de insumos.

Hoy existen muchas más mandarinas tardías que hace años y también variedades tempranas capaces de competir con fruta del hemisferio sur gracias a la proximidad y la calidad.

Cada empresa estructura su programación según sus necesidades y su estrategia comercial. Las variedades protegidas son una herramienta más para diferenciarse, completar programas y buscar algo más de rentabilidad.

VF. ¿Cómo valora la situación de la innovación varietal en Europa?

RM. Actualmente existe un gran avance en fitomejoramiento gracias a las nuevas técnicas disponibles, pero Europa ha ido perdiendo posiciones por las restricciones regulatorias. Las nuevas técnicas genómicas han estado durante mucho tiempo (y siguen estando a día de hoy), equiparadas a los organismos modificados genéticamente, lo que ha dificultado mucho su utilización. En otros países existe una regulación más flexible y eso les permite avanzar más rápido. Si Europa desbloquea estas limitaciones, puede volver a situarse en una posición de liderazgo.

VF. ¿Las variedades protegidas son ya imprescindibles para la rentabilidad del sector?

RM. No son la solución absoluta a todos los problemas del sector cítrico. Pensar eso sería equivocarse. Las variedades protegidas conviven con las tradicionales, no las sustituyen. Lo importante es encontrar complementariedad entre unas y otras.

Lo que sí han demostrado algunas variedades, como Nadorcott, es que pueden marcar la diferencia en determinadas campañas y aportar estabilidad económica tanto a agricultores como a comercializadores.

Las empresas gestionan sus carteras buscando diferenciación por calendario, sabor o características específicas. Y ahí las variedades protegidas sí aportan un valor añadido importante.



- MARCA: RedLina
- ORIGEN GENÉTICO: Mutación espontánea de Navelina
- CALENDARIO VARIETAL (Recolección): Como Navelina
- AÑOS DE COMERCIALIZACIÓN DE LA VARIEDAD EN ESPAÑA: >3
- FECHA FIN PROTECCIÓN: 2053
- PAÍSES DE REGISTRO DE LA VARIEDAD: UE, Turquía, Egipto, Israel, Marruecos, UK, RSA, Australia, USA, Chile, China
- ENTIDAD QUE COMERCIALIZA / GESTIONA LA VARIEDAD EN ESPAÑA: CVVP A.I.E.
- ENTIDADES PROPIETARIAS DE LA VARIEDAD: Glenam Knott
- LÍMITE DE LICENCIAS (Superficie, fecha): 1.000.000 plantas
- CONDICIONES ACCESO LICENCIAS: 10€/planta
- PRECIO MEDIO EN CAMPO (Campaña 24-25): Sin datos oficiales
- MERCADOS OBJETIVO: Consumidores de naranja de mesa de alta calidad



CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

- COLOR: Naranja oscuro
- PIEL: Rugosidad baja
- CALIBRE: Como Navelina
- PESO: Como Navelina
- FORMA: Redonda
- PELABILIDAD: Como Navelina

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

- SABOR: Excelente
- COLOR: Rojo
- BRIX: 10-13 según zonas y patrones
- ÍNDICE DE MADUREZ: 11-14 según zonas y patrones
- SEMILLAS: Ausentes o muy bajas
- ZUMO: Como Navelina

CALENDARIO

- INICIO: Semana 44
- PICO DE CALIDAD: Semana 46 a 52
- FINAL: Semana 2-3
- COMPARATIVA CON VARIEDAD ESTÁNDAR: Sin gran diferencial con Navelina

GESTIÓN POSTCOSECHA

- VENTANA DE COMERCIALIZACIÓN ÓPTIMA: Semana 44 hasta semana 4-5
- VIDA MÁXIMA ÚTIL: Como Navelina
- TRATAMIENTOS APLICABLES: Como Navelina
- TOLERANCIA AL TRANSPORTE DE LARGA DURACIÓN: Como Navelina

CONDICIONES DE CULTIVO

- CLIMA: Como Navelina
- NECESIDADES HÍDRICAS: Como Navelina
- TIPO DE SUELO: Como Navelina
- PATRONES: Como Navelina
- EXIGENCIA AGRONÓMICA DEL CULTIVO: Como Navelina
- APTA PARA CULTIVO ECOLÓGICO: Sí

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

Alto contenido en antioxidantes, extraordinario sabor y color rojo interno.

RECOMENDACIONES DEL OBTENTOR

Árbol estándar de navel, variedad muy productiva y con muy baja sensibilidad a clareta.

La naranja pigmentada más precoz del mercado

- Rica en antioxidantes
- Aroma intenso
- Sabor diferencial
- Recolección temprana

Naranja Navel pigmentada con alto contenido en carotenoides



Descubre más en:
clubvvp.com/red-lina +34 96 061 93 35





- MARCA: CLEMENLOLA
- ORIGEN GENÉTICO: Mutación espontánea de la variedad de clementina Oronules
- CALENDARIO VARIETAL (Recolección): De la semana 39 a la 44
- AÑOS DE COMERCIALIZACIÓN DE LA VARIEDAD EN ESPAÑA: 3
- FECHA FIN PROTECCIÓN: 31/12/2053
- PAÍSES DE REGISTRO DE LA VARIEDAD: EU, UK, USA, resto de países en trámite
- ENTIDAD QUE COMERCIALIZA / GESTIONA LA VARIEDAD EN ESPAÑA: CVVP A.I.E.
- ENTIDADES PROPIETARIAS DE LA VARIEDAD: CLEMENFORT, S.L.
- LÍMITE DE LICENCIAS (Superficie, fecha): 500.000 hasta 2027
- CONDICIONES ACCESO LICENCIAS: 20€/planta
- PRECIO MEDIO EN CAMPO (Campaña 24-25): Sin datos
- MERCADOS OBJETIVO: EU



CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

- COLOR: Rojo anaranjado
- PIEL: Piel firme
- CALIBRE: Diámetro del fruto 55-65 mm
- PESO: 90-100 gramos
- FORMA: Achatada
- PELABILIDAD: Fácil pelado

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

- SABOR: Fruta fundente
- COLOR: Naranja medio
- BRUX: 11,5-12,5

- ÍNDICE DE MADUREZ: 14-18
- SEMILLAS: Ausentes o muy bajo
- ZUMO: 55-58%

CALENDARIO

- INICIO: 20 de septiembre
- PICO DE CALIDAD: Mitad de octubre
- FINAL: Final de octubre
- COMPARATIVA CON VARIEDAD ESTÁNDAR: Oronules

GESTIÓN POSTCOSECHA

- VENTANA DE COMERCIALIZACIÓN ÓPTIMA: 20 septiembre - 20 octubre
- VIDA MÁXIMA ÚTIL: No hay datos
- TRATAMIENTOS APLICABLES: Buen comportamiento a desverdizado
- TOLERANCIA AL TRANSPORTE DE LARGA DURACIÓN: No hay datos

CONDICIONES DE CULTIVO

- CLIMA: Mediterráneo
- NECESIDADES HÍDRICAS: Similares a Oronules
- TIPO DE SUELO: Diferentes suelos por las plantaciones reportadas
- PATRONES: C. Macrophylla, C.35, Carrizo, F.A.
- EXIGENCIA AGRONÓMICA DEL CULTIVO: Similar a Oronules
- APTA PARA CULTIVO ECOLÓGICO: Similar a Oronules

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

- Fruta fundente, de forma achatada, con alto contenido en zumo, fácil pelado y sin semillas.



Perfecta, del árbol a tu mesa.

Desde los más pequeños hasta los más exigentes, Clemenlola conquista por igual. **Dulce, fácil de pelar** y con extra de zumo para disfrutar sin prisas, en casa o donde sea. Lo mejor: **¡llega antes que ninguna!**



clubvvp.com

earlyna®

- MARCA: EARLYNA®
- ORIGEN GENÉTICO: Irradiación del Mandarino Fallglo (Bower x Temple)
- CALENDARIO VARIETAL (Recolección): Hemisferio norte: Fin octubre a 15 de diciembre. Hemisferio sur: Fin abril a junio
- AÑOS DE COMERCIALIZACIÓN DE LA VARIEDAD EN ESPAÑA: >3 años
- FECHA FIN PROTECCIÓN: 17 de enero 2052
- PAÍSES DE REGISTRO DE LA VARIEDAD: UE, UK, Marruecos, Turquía, Perú y Chile
- ENTIDAD QUE COMERCIALIZA / GESTIONA LA VARIEDAD EN ESPAÑA: CVVP A.I.E.
- ENTIDADES PROPIETARIAS DE LA VARIEDAD: EURO VARIETIES AGRONOMIC MANAGEMENT, SL (EVAM)
- LÍMITE DE LICENCIAS (Superficie, fecha): España y Portugal 2.000 has
- CONDICIONES ACCESO LICENCIAS: 10.000 €/ha (Pago aplazado en 5 cuotas anuales)



- PRECIO MEDIO EN CAMPO (Campaña 24-25): 0,60-0,72 €/Kg
- MERCADOS OBJETIVO: Nacional, internacional y largo recorrido

CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

- COLOR: Naranja intenso-rojizo
- PIEL: Piel firme, poco sensible al pitxat
- CALIBRE: Medio a grande
- PESO: 140-150 gr
- FORMA: Achatada
- PELABILIDAD: Fácil pelado

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

- SABOR: De mandarina tradicional, con un toque ácido
- TEXTURA: Fundente
- COLOR: Naranja intenso
- BRIX: 13°
- ÍNDICE DE MADUREZ: 12-14

- SEMILLAS: Bajo contenido o ausente
- VIABILIDAD DEL POLEN: Muy baja (<10% de germinación)
- ZUMO: 55-58%

CALENDARIO

- INICIO: 20 octubre
- PICO DE CALIDAD: Semana 45
- FINAL: 20 diciembre
- VIABILIDAD EN EL ÁRBOL: Hasta 45 días manteniendo la calidad y el sabor

GESTIÓN POSTCOSECHA

- VENTANA DE COMERCIALIZACIÓN ÓPTIMA: Semana 48 a 50
- VIDA MÁXIMA ÚTIL: Buena conservación en cámara, hasta 30 días
- TRATAMIENTOS APLICABLES: No requiere desverdizado
- TOLERANCIA AL TRANSPORTE DE LARGA DURACIÓN: Sí. Varios años de

experiencia positiva. Mantiene intactos sus parámetros internos y externos

CONDICIONES DE CULTIVO

- CLIMA: Requiere buena iluminación solar para optimizar los azúcares y su desarrollo vigoroso. Se adapta bien a climas fríos
- NECESIDADES HÍDRICAS: El suelo debe mantenerse con una humedad constante, pero sin encharcamientos
- TIPO DE SUELO: El suelo ideal no debería ser excesivamente arenoso
- PATRONES: Carrizo, C35, Forner Alcaide-5
- EXIGENCIA AGRONÓMICA DEL CULTIVO: Alcanza el calibre comercial sin necesidad de aclareo manual de frutos
- APTA PARA CULTIVO ECOLÓGICO: Sí, muy apropiada.

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

- No necesita desverdizado.
- No presenta problemas de vecería. Poda enfocada a abrir la copa del árbol para permitir la entrada de luz.
- Resistencia natural frente a la alternaria.
- No necesita aclareo.

RECOMENDACIONES DEL OBTENTOR

- Recolección a un solo pase.
- La fruta puede aguantar en el árbol hasta 45 días.
- Color más intenso en zonas frías.
- Variedad ideal para la recolección con hoja.

La mandarina que llega primero

La mandarina de fácil pelado que llega justo cuando más apetece. Con hoja o sin ella, conquista por su **intenso color naranja natural, sin necesidad de desverdizado**. De forma achatada, prácticamente sin semillas y con un sabor que invita a repetir. Lista para darte el gustazo. Lista para tu momento de placer.



earlyna
clubvvp.com | earlyna.com



- MARCA: Leanri
- ORIGEN GENÉTICO: Mandarina Clementina x Murcott
- CALENDARIO VARIETAL (Recolección): De la semana 1 a la 9
- AÑOS DE COMERCIALIZACIÓN DE LA VARIEDAD EN ESPAÑA: Desde 2017
- FECHA FIN PROTECCIÓN: 31/12/2051
- PAÍSES DE REGISTRO DE LA VARIEDAD: Chile, Israel, Sudáfrica, Brasil, Perú, Reino Unido, Unión Europea
- ENTIDAD QUE COMERCIALIZA / GESTIONA LA VARIEDAD EN ESPAÑA: CVVP AIE
- ENTIDADES PROPIETARIAS DE LA VARIEDAD: Comoset (Pty)
- CONDICIONES ACCESO LICENCIAS: 40€/planta
- PRECIO MEDIO EN CAMPO (Campaña 24-25): 0,79€/kg (Fuente Lonja de cítricos de Valencia)

CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

- COLOR: Naranja rojizo
- PIEL: Muy lisa
- CALIBRE: 65-80 mm
- PESO: 130-200 gramos
- FORMA: Redondeada
- PELABILIDAD: Buena pelabilidad

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

- SABOR: Agradable relación sólidos solubles/acidez
- COLOR: Naranja rojizo, I.C. (Hunter) 19
- BRIX: Elevado hasta 14° Brix
- SEMILLAS: Ausente o muy bajo
- ZUMO: Gran contenido en zumo (50%)



LEANRI, QUÉ GRANDE ERES



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

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




Mina

- MARCA: MINA
- ORIGEN GENÉTICO: Irradiación
- CALENDARIO VARIETAL (Recolección): Semana 44 a semana 2
- AÑOS DE COMERCIALIZACIÓN DE LA VARIEDAD EN ESPAÑA: <3
- FECHA FIN PROTECCIÓN: 31/12/2055
- PAÍSES DE REGISTRO DE LA VARIEDAD: Unión Europea, USA, Perú, Sudáfrica
- ENTIDAD QUE COMERCIALIZA / GESTIONA LA VARIEDAD EN ESPAÑA: CVVP A.I.E.
- ENTIDADES PROPIETARIAS DE LA VARIEDAD: GESTIÓN ECOSISTEMAS AGRÍCOLAS SL
- LÍMITE DE LICENCIAS (Superficie, fecha): 1.000 ha hasta 2030
- CONDICIONES ACCESO LICENCIAS: Ver condiciones de licencias en www.cvvp.es
- PRECIO MEDIO EN CAMPO (Campaña 24-25): Sin comercialización
- MERCADOS OBJETIVO: Europa y Estados Unidos



CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

- COLOR: Naranja oscuro
- PIEL: Muy lisa y brillante
- CALIBRE: 55 a 75 mm
- PESO: 75 a 160 gr
- FORMA: Achatada. Relación altura / diámetro pequeña
- PELABILIDAD: Buena

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

- SABOR: Muy equilibrado, con aumento de los grados Brix y una acidez constante. Comestibilidad fundente
- COLOR: Naranja intenso
- BRUX: 12° - 15°
- SEMILLAS: Ausente en condiciones de aislamiento

CALENDARIO

- INICIO: Última semana de octubre en zonas tempranas
- PICO DE CALIDAD: Mediados de noviembre a primera semana de enero
- FINAL: Tercera semana de enero en zonas tardías
- COMPARATIVA CON VARIEDAD ESTÁNDAR: No necesita condiciones de frío para el cambio de color en el árbol, aumenta el contenido de los grados Brix manteniendo la acidez. No presenta síntomas de bufado a lo largo de su madurez

GESTIÓN POSTCOSECHA

- VENTANA DE COMERCIALIZACIÓN ÓPTIMA: Desde el 10 de noviembre hasta el 15 de enero
- VIDA MÁXIMA ÚTIL: Buena conservación en cámara frigorífica debido a su acidez y dureza del fruto
- TRATAMIENTOS APLICABLES: Desverdizado muy adecuado
- TOLERANCIA AL TRANSPORTE DE LARGA DURACIÓN: Debido a sus características de dureza y mantenimiento de la acidez es adecuada para viajar

CONDICIONES DE CULTIVO

- CLIMA: Adaptada a las nuevas condiciones de la climatología mediterránea
- NECESIDADES HÍDRICAS: Las normales de un cultivo de cítricos
- TIPO DE SUELO: Depende de los patrones seleccionados
- PATRONES: Los normalmente usados en cítricos. Adecuada por el mantenimiento de la acidez en Macrophylla si se requiere por las características de suelo y agua
- EXIGENCIA AGRONÓMICA DEL CULTIVO: Las habituales para un cultivo de mandarinas
- APTA PARA CULTIVO ECOLÓGICO: Muy adecuada ya que a mediados de noviembre se puede recolectar sin necesidad de desverdizado y con periodo comercial alto debido al mantenimiento de la dureza del fruto

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

Variedad adaptada al cambio climático que dificulta el cambio de color de los frutos, no necesita la presencia de salto térmico día noche para realizar el cambio de color del fruto. No presenta sensibilidad al efecto bufado, ni sensibilidad al deterioro de la piel. Mantiene la acidez del fruto en todo su periodo comercial. Periodo comercial de 8 semanas en una misma ubicación.

Su blim

- MARCA: Benedicto (SUBLIM®)
- ORIGEN GENÉTICO: Mutación espontánea de Fino 95
- CALENDARIO VARIETAL (Recolección): De la semana 38 a la 10
- AÑOS DE COMERCIALIZACIÓN DE LA VARIEDAD EN ESPAÑA: <3
- FECHA FIN PROTECCIÓN: 31/12/2054
- PAÍSES DE REGISTRO DE LA VARIEDAD: EEUU y UE. En trámite en otros países
- ENTIDAD QUE COMERCIALIZA / GESTIONA LA VARIEDAD EN ESPAÑA: CVVP A.I.E.
- ENTIDADES PROPIETARIAS DE LA VARIEDAD: ICOTEA INMOB, S.L.
- LÍMITE DE LICENCIAS (Superficie, fecha): Pendiente de determinar
- CONDICIONES ACCESO LICENCIAS: 8.000 €/ha
- PRECIO MEDIO EN CAMPO (Campaña 24-25): Sin cosecha
- MERCADOS OBJETIVO: Sin datos



CARACTERÍSTICAS EXTERNAS

- COLOR: Amarillo medio
- PIEL: Fina
- CALIBRE: 64,81 mm (semana 42)
- PESO: 153,03 (semana 42)
- FORMA: Similar a Fino
- PELABILIDAD: Estándar

CARACTERÍSTICAS INTERNAS

- SABOR: Estándar
- COLOR: Amarillo claro

CALENDARIO

- INICIO: Mediados de septiembre
- PICO DE CALIDAD: De la semana 38 a la semana 5, según zona
- FINAL: Principios de marzo
- COMPARATIVA CON VARIEDAD ESTÁNDAR: Temprana a media

GESTIÓN POSTCOSECHA

- VENTANA DE COMERCIALIZACIÓN ÓPTIMA: De la semana 38 a la semana 10, según zona
- VIDA MÁXIMA ÚTIL: Estándar
- TRATAMIENTOS APLICABLES: Estándar
- TOLERANCIA AL TRANSPORTE DE LARGA DURACIÓN: Estándar

CONDICIONES DE CULTIVO

- CLIMA: Mediterráneo cálido
- NECESIDADES HÍDRICAS: Estándar
- TIPO DE SUELO: Franco arcilloso
- PATRONES: Macrophylla
- EXIGENCIA AGRONÓMICA DEL CULTIVO: Estándar
- APTA PARA CULTIVO ECOLÓGICO: Sí

CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES

El árbol se caracteriza por carecer de espinas en tallos y brotes.

valencia
fruits
Organiza

JORNADA

**Retos
estratégicos
de la
naranja
española**

Más
información,
próximamente

Patrocinan



AgroBank

Livingstone

Halvetic®

QEMETICA
Agricultural Solutions

EL PODER EN TUS MANOS

Protege tu cultivo.
Protege tu cosecha.

**DOBLE POTENCIA EN EL
CONTROL DE MALAS HIERBAS**

MITAD DE IMPACTO AMBIENTAL

Better Farming
Better Future

