

valencia

fruits

22 de septiembre de 2026 • Número 3.162 • Año LXIV • Fundador: José Ferrer Camarena • 5,50 euros • www.valenciafruits.com

SEMANARIO HORTOFRUTÍCOLA FUNDADO EN 1962



La cosecha de naranja presenta la caída más acusada con un descenso previsto para esta temporada del 4,6%. / ARCHIVO

La campaña citrícola arranca con 5,74 millones de toneladas

La producción se mantiene un 4,2% por debajo de la media de los últimos 5 años

► **VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.** El aforo inicial de producción citrícola en España para la campaña 2026/27 asciende a 5.744.841 toneladas. Esta cifra supone un incremento global del 1,1% respecto a la campaña 2025/26, que cerró con la producción más baja de la última década. Lejos quedan aquellas campañas con más de 7 millones de toneladas, y pese a esta ligera recuperación prevista para esta temporada, la cosecha estimada para este ejercicio seguirá situada un 4,2% por debajo de la media de las cinco últimas campañas.

No obstante, no todos los productos registran la misma tendencia y comportamiento. Por grupos varietales, la previsión de naranjas desciende un 4,6%, mientras que la de mandarinas se queda casi igual, creciendo un 0,8% pese a la reducción de las clementinas. Durante el verano, las altas temperaturas provocaron

una caída significativa de frutos, especialmente en naranjas y clementinas, lo que ha reducido las expectativas iniciales de cosecha. El efecto es especialmente visible en los pequeños cítricos, hasta el punto de que, por primera vez, las previsiones para clementinas se sitúan al mismo nivel que las de mandarinas e híbridos.

En contraposición, se espera un importante incremento productivo en los limones, de alrededor de un 21% y también en pomelos, que crecen un 4,7%.

Según los datos aportados por el Ministerio de Agricultura, de naranjas se prevé producir un volumen global en España de 2,8 millones de toneladas, lo que representa una caída del 4,6% (-134.300 toneladas) respecto a la pasada campaña, y un 7,4% (-224.600 toneladas) por debajo de la media.

La producción de pequeños cítricos se elevaría a 1,8 millones de

toneladas, una cantidad un 0,8% superior (+15.200 toneladas) a la registrada en el pasado ejercicio y un 4,5% por debajo de la media (-85.800 toneladas).

Por su parte, y según el aforo del Ministerio de Agricultura, la producción de limones ascendería a 991.800 toneladas, recuperando así producción tras la bajada de la campaña 2025/26, aunque por debajo de su potencial. Esta cantidad supondría un incremento del 21% (+172.900 toneladas) respecto a los registros de la última temporada y un 3% (+29.000 toneladas) que la media quinquenal.

En el caso del pomelo, con una previsión de más de 110.200 toneladas, vuelve a alcanzar un récord por tercer año consecutivo, superando la pasada campaña en un 4,7% (+4.990 toneladas), y situándose por encima de la media en un 27% (+23.100 toneladas). Estos aumentos de producción se

deben al incremento en superficie que ha experimentado este cultivo en los últimos años.

La Comunitat Valenciana ha sido la primera zona productora en detallar sus estimaciones de para esta temporada, con unas previsiones de 2.611.414 toneladas, lo que supone un incremento del 4,1% respecto al ejercicio precedente. El informe de la Conselleria de Agricultura estima que se producirán cerca de 102.717 toneladas más que en la campaña anterior, pero 115.664 menos que hace dos (-4,2%). Y la diferencia se acentúa en una visión temporal más amplia. La cosecha será un 8,7% inferior (-247.881 t) que el promedio de las últimas cinco campañas y muestra un descenso del 19,3% (-626.025 t) respecto a la media de las últimas diez.

Más información en página 3



Esta semana

- 4

La cosecha citrícola se incrementa un 4,1% en la Comunitat Valenciana
- 6

Cítricos: Análisis del índice de madurez, calibre y zumo en la segunda semana del mes de septiembre
- 7

“Sudáfrica nos arrebató el liderato mundial”, artículo de opinión de Cirilo Arnandis
- 8

El temporal causa daños en hortalizas de l’Horta Nord y afecta al arroz y el kaki valenciano
- 9

El campo anuncia protestas en todo el país por el alza “inasumible” del precio del gasóleo

Coexphal reitera la necesidad de revisar el Acuerdo entre la Unión Europea y Marruecos

**Melocotón de CALANDA**
Páginas de 10 y 11



Sumario

Agroanálisis	3
Agrocultivos	8
Agrocomercio	9
Agrocotizaciones	12
Noticias de empresas	15



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 ORONÓZ

■ 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

Los tractores volverán a las calles

Por GONZALO GAYO

Las principales organizaciones profesionales agrarias de España (Asaja, COAG y UPA) han anunciado de forma conjunta la convocatoria urgente de movilizaciones en todo el país debido a la subida “inasumible” del precio del gasóleo agrícola, tras un incremento del 48% en un año y ante el inminente fin de las ayudas al carburante fijado para el próximo 30 de septiembre.

El calendario de movilizaciones se conocerá en los próximos días, si bien el ministro de Agricultura, Luis Planas, ha convocado de urgencia a los sindicatos agrarios a una reunión clave el martes 22 de septiembre para intentar negociar un paquete de medidas alternativas que frene las protestas antes de que empiece octubre.

De momento, desde Asaja Castilla-La Mancha se ha convocado la primera protesta regional en Toledo bajo el lema “Estáis matando al mundo rural” frente a las sedes institucionales para denunciar la falta de rentabilidad. También en Extremadura se prepara una acampada frente a la Presidencia de la Junta de Extremadura debido al impacto de las pérdidas en los cereales de invierno.

Desde Asaja Alicante reclaman una respuesta inmediata del Gobierno ante la descomunal escalada que ha experimentado el precio del gasóleo. “Estamos ante una problemática muy grave para el campo español: el gasóleo agrícola es un 48% más caro que hace un año y la ayuda expira el 30 de septiembre sin que ninguna Administración haya dado respuesta ni planteado alternativa alguna. Este factor se suma, en nuestro territorio, a otros como la disponibilidad de agua y la falta de mano de obra, que ya condiciona de forma importante la viabilidad de las producciones”, señalan.

Desde Asaja insisten en que la situación es extremadamente grave en la agricultura mediterránea. “No se puede exigir a los agricultores que afronten en solitario un incremento de los costes energéticos de esta magnitud mientras los márgenes de las explotaciones siguen sometidos a una fuerte presión por el encarecimiento generalizado de los insumos”, afirma el presidente de la

organización agraria alicantina, José Vicente Andreu.

En la reunión de este martes, los agricultores piden al ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, la prórroga de la ayuda extraordinaria al gasóleo agrícola durante toda la campaña de otoño-invierno y que el agricultor no tenga que adelantar el sobrecoste. Solicitan también el aumento de la compensación del IVA en el régimen especial de agricultura, así como la inclusión del sobrecoste del gasóleo en la orden de módulos del IRPF de 2026, con una reducción específica del 35% en la factura del gasóleo para las actividades agrarias, al igual que se aplicaba hace unos años.

El incremento del precio de los carburantes es insostenible y es la gota que colma la paciencia de los agricultores tras sufrir importaciones masivas, la escasez de agua y olas de calor, junto a las recientes lluvias torrenciales y la falta de relevo generacional. También, el coste de la electricidad para las granjas, fertilizantes y las materias primas para alimentar a los animales siguen reduciendo



Volverán las protestas del campo este otoño. / GONZALO GAYO

do los márgenes de beneficio a mínimos históricos, conduciendo a la ruina del campo. Los agricultores denuncian la falta de rentabilidad y precios a la baja, agravada por el incumplimiento de la Ley de la Cadena Alimentaria y la competencia desleal de terceros países, desde el Mercosur hasta Marruecos. Además, las recientes olas de calor de este verano y las sequías han desplomado la producción mientras los ‘ayatolas’ aprovechan la desgracia ajena para tratar de arañar unos votos, tal y como denuncian los regantes del Trasvase Tajo-Segura, que protestan contra los constantes recortes en las asignaciones de agua para el riego y exigen infraestructuras hidráulicas urgentes.

Desde Asaja, COAG y UPA anunciarán en unos días un calendario de movilizaciones en toda España para reclamar respuestas concretas antes de que finalice la actual ayuda al combustible y defienden la necesidad de establecer mecanismos que permitan al sector afrontar la escalada de los costes energéticos sin poner en riesgo la continuidad de las explotaciones y la producción de alimentos.

También desde AVA reclaman el apoyo necesario tras el diluvio y fuertes rachas de viento y granizo de la semana pasada, que causaron daños de cosechas de hasta el 100% en hortalizas de la comarca de l’Horta Nord, golpes de pedrisco en kakis de La Ribera Alta, perjuicios en las labores de la siega del arroz y la quema de la paja, así como arrastres de tierras y roturas de infraestructuras agrarias.

A ello se suma la decepción unánime ante el discurso sobre el Estado de la Unión de la presidenta de la Comisión Europea, Úrsula von der Leyen. Pese a que Von der Leyen elogió a los agricultores europeos calificándolos como “los mejores del mundo”, el discurso provocó una ola de decepción y fuertes críticas de las organizaciones agrarias, ya que: “Todo se queda en humo” mientras se ignoran los problemas estructurales de rentabilidad económica, el relevo generacional y la competencia desleal frente a importaciones de terceros países. Los representantes del campo avisan que el descontento es suficiente como para “volver a sacar los tractores a la calle”.

LA PLANTA BAJA

LUISFU



Agroanálisis

Se prevé un incremento del 1,1% en la cosecha citrícola española

Según el MAPA, el volumen de producción seguirá un 4,2% por debajo de la media de los últimos 5 años

► **VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.** El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación prevé un aforo inicial de producción citrícola en España de 5.744.841 toneladas para la campaña 2026/27, una estimación elaborada a partir de los datos aportados por las principales comunidades autónomas productoras.

La estimación, presentada el 15 de septiembre durante la mesa sectorial de cítricos por la secretaria general de Recursos Agrarios y Seguridad Alimentaria, Ana Rodríguez Castaño, supone un incremento del 1,1% respecto a la campaña 2025/26, que cerró con la producción más baja de la última década. Pese a esta recuperación, la cosecha prevista para este ejercicio seguirá un 4,2% por debajo de la media de las cinco últimas campañas.

El inicio de la campaña estará marcado por un inicio favorable en materia hídrica. Las lluvias registradas durante el invierno y la primavera han permitido mantener los embalses en una situación adecuada para atender las necesidades de los cultivos. Además, las precipitaciones primaverales no alteraron de forma generalizada la floración ni la polinización.

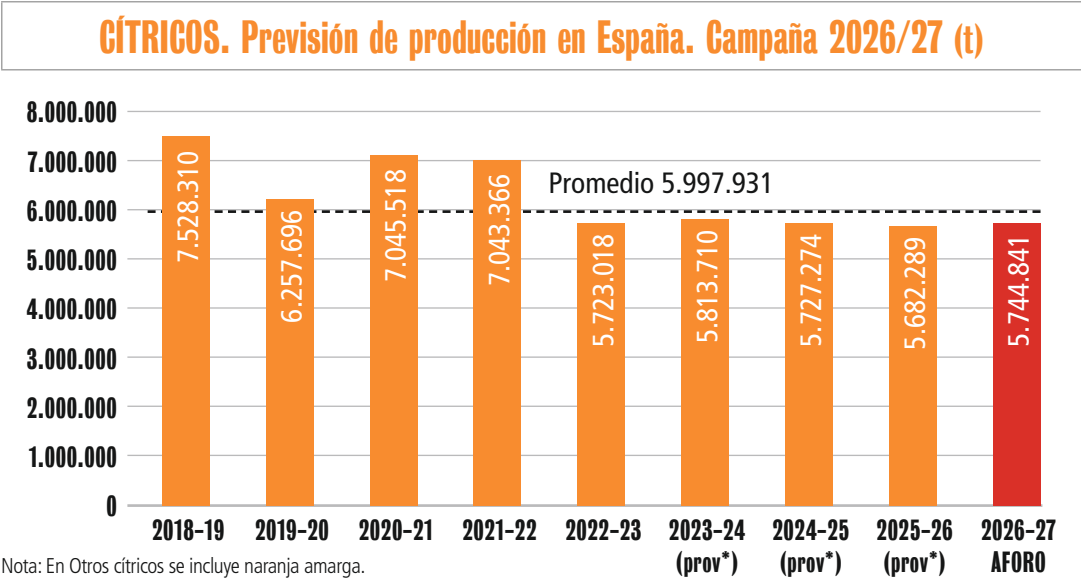
El principal factor de incertidumbre llegó durante el verano. Las altas temperaturas provocaron una caída significativa de frutos, especialmente en naranjas y clementinas, lo que ha reducido las expectativas iniciales de cosecha. El efecto es especialmente visible en los pequeños cítricos, hasta el punto de que, por primera vez, las previsiones para clementinas se sitúan al mismo nivel que las de mandarinas e híbridos.

Según los datos aportados por el Ministerio de Agricultura, de naranjas se prevé producir 2,8 millones de toneladas, lo que representa una caída del 4,6% (-134.300 toneladas) respecto a la pasada campaña, y un 7,4% (-224.600 toneladas) por debajo de la media. Como es habitual, este cítrico sería el de mayor producción, representando el 49% del volumen del total. El 72% de las naranjas que se producirían en España corresponden a variedades del grupo navel.

La producción de pequeños cítricos se elevaría a 1,8 millones de toneladas, una cantidad un 0,8% (+15.200 toneladas) superior a la registrada en el pasado ejercicio y un 4,5% por debajo de la media (-85.800 toneladas). Este tipo de cítricos supondría el 32% del total. Las satsumas representarían el 5,6% de este grupo, creciendo

CÍTRICOS. Previsión de producción para la campaña 2026/2027 (t)									
Tipo de cítrico	2025/26 (Prov*)	Aforo 2026/27**	Promedio 21/22 a 25/26	Representatividad Media (%)	Representatividad Campaña (%)	Variaciones			
						26/27 vs 25/26 (%)	26/27 vs Media (%)	26/27 vs 25/26 (t)	26/27 vs Media (t)
Naranja dulce	2.947.031	2.812.720	3.037.352	50,6%	49%	-4,9%	-7,4%	-134.311	-224.631
Pequeños cítricos	1.798.087	1.813.296	1.899.060	31,7%	31,6%	0,8%	-4,5%	15.209	-85.764
Limón	818.870	991.800	962.799	412%	17,3%	21,1%	3%	172.930	29.001
Pomelo	105.242	110.223	87.093	1,5%	1,9%	4,7%	29,6%	4.981	23.129
Otros cítricos	13.059	16.802	11.628	0,2%	0,3%	28,7%	44,5%	3.743	5.174
TOTAL CÍTRICOS	5.682.289	5.744.841	5.997.931	100%	100%	1,1%	-4,2%	62.552	-253.091

Elaboración SGFHV a partir de datos suministrados por las CCAA y el MAPA.
Nota: en Otros cítricos se incluye naranja amarga. (*) Superficies y Producciones Anuales de Cultivos 2025 MAPA. (**) Datos provisionales facilitados por las principales CCAA.



respecto a la campaña pasada que fue especialmente baja; las clementinas el 47,3%, y el resto de las mandarinas e híbridos, el 47,1%, con un importante incremento del 19% respecto a la campaña 25/26.

La producción de limones ascendería a 991.800 toneladas, recuperando así producción tras la bajada de la campaña 2025/26, aunque por debajo de su potencial. Esta cantidad supondría un incremento del 21% (+172.900 toneladas) respecto a los registros de la última temporada y un 3% (+29.000 toneladas) que la media quinquenal. El 76% serían limones de la variedad Fino y el 23 % del tipo Verna.

En el caso del pomelo, con una previsión de más de 110.200 toneladas, vuelve a alcanzar un récord por tercer año consecutivo, superando la pasada campaña en un 4,7% (+4.990 toneladas), y situándose por encima de la media en un 27% (+23.100 toneladas). Estos aumentos de producción se deben al incremento en superficie que ha experimentado este cultivo en los últimos años.

Desde el Ministerio de Agricultura señalan que, un año más,

El arranque de la campaña 2026/27 estará marcado por un inicio favorable en materia hídrica. Las lluvias del invierno y la primavera han permitido mantener los embalses en una situación adecuada



En naranja se prevé cosechar alrededor de 2,8 millones de toneladas. / PIXABAY

con la presentación del aforo, el MAPA refuerza los sistemas de información al sector y actualiza su compromiso con él tanto en materia de transparencia, como de solvencia y viabilidad, adquirido en el plan de medidas para la mejora del sector citrícola adoptado en abril de 2019, que dota al mismo de mejores medios para la toma de decisiones.

En el transcurso de la reunión también se analizaron las perspectivas para la campaña 2026/27, y se realizó un análisis del comercio exterior de cítricos de España en la última campaña. También se abordaron otros asuntos de interés para el sector como la situación sanitaria del mismo, haciendo hincapié en la situación del virus de la clorosis nervial de los cítricos en España y de la disponibilidad de medios de defensa fitosanitaria, y los programas de promoción.

■ UN SECTOR ESTRATÉGICO

El sector citrícola español tiene una gran importancia en el sector agroalimentario en su conjunto e incide de manera directa en las economías rurales de las zonas de producción. Por ello, el Ministerio de Agricultura lo considera un sector estratégico.

España es el primer productor de cítricos de la Unión Europea (UE) y sexto del mundo. Ha exportado de media en las últimas cinco campañas (2021/22 a 2025/26) casi 3,25 millones de toneladas de cítricos, lo que ha reportado un valor medio próximo a los 3.586 millones de euros por campaña. España es el primer actor mundial en valor en la comercialización de cítricos en fresco, con una cuota que representa del orden del 25% de las exportaciones.

De media el 51% de nuestra producción citrícola se destina al mercado exterior, un porcentaje que supera el 60% en el caso de los pequeños cítricos y limón, y que alcanza el 82 % en el pomelo.

La cosecha citrícola se incrementa un 4,1% en la Comunitat Valenciana

Se espera una cosecha de 2.611.414 toneladas, un 19,3% por debajo de la media de los últimos diez años

► **VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.** Las primeras estimaciones realizadas para la campaña 2026/2027 en la Comunitat Valenciana reflejan unas previsiones de cosecha de cítricos de 2.611.414 toneladas, lo que supone un incremento del 4,1% respecto al ejercicio precedente. El informe de la Conselleria de Agricultura de la Generalitat Valenciana estima que se producirán cerca de 102.717 toneladas más que en la campaña anterior, pero 115.664 menos que hace dos (-4,2%). Y la diferencia se acentúa en una visión temporal más amplia. La cosecha será un 8,7% inferior (-247.881 t) que el promedio de las últimas cinco campañas y muestra un descenso del 19,3% (-626.025 t) respecto a la media de las últimas diez. Además, el análisis ratifica que en 2026/2027 se ha producido, de nuevo, una disminución en la superficie de cultivo de cítricos, que se suma a la tendencia de los últimos años.

■ **ANÁLISIS VARIETAL**

Las primeras estimaciones sobre mandarina reflejan una producción de aproximadamente 1.105.466 toneladas, lo que supone un incremento del 4,6% respecto a campaña 2025/2026. Sin embargo, es un 4,2% menor que la cosecha del ejercicio 2023/2024, y un 7,9% y 21,3% más baja que la media de las cinco y diez campañas previas, respectivamente.

La producción de naranja dulce para esta campaña se fija en 1.240.906 toneladas, con un incremento del 2,6% respecto a la campaña pasada, y un descenso del 3,3% en comparación con los registros de hace dos temporadas. Respecto a la media de las cinco precedentes, el descenso se cifra en un 9,4% y supone una caída del 19,1% respecto a la media de las diez previas.

En limones, en la Comunitat Valenciana se esperan 235.161 toneladas, lo que supone un aumento del 9,4% respecto a la campaña previa, y una disminución del 12% en comparación al volumen de hace dos años. También se produce un descenso del 12,4% y 15,5% comparando la actual cosecha con la media de las cinco y diez anteriores.

En pomelos se prevén unas 25.982 toneladas, con un crecimiento del 0,1% respecto a la campaña previa, del 25,5% en la comparativa con la producción de hace dos años, y es un 30,9% superior a la media de las cinco previas y un 27,4% mayor que las diez anteriores.

En este análisis varietal, las mandarinas representan el 42,3% de la producción citrícola de la Comunitat Valenciana. Aunque la producción de mandarinas en 2026/2027 se prevé que sea un 4,6% superior a la de la campaña anterior (+48.259 toneladas), es inferior a la de 2024/2025 (-48.871 t) y a la media de los últimos cinco años (-94.822 t).

Según detalla el informe de la Conselleria de Agricultura, el aumento de producción no se produce de forma homogénea en

todos los grupos varietales. Así, mientras las satsumas (+6.833 t) y, sobre todo, los híbridos (+93.242 t) incrementan su producción, la cosecha de clementinas disminuye 51.816 toneladas. El descenso de producción en este grupo se concentra en las clementinas de media temporada (-62.460 t) y, sobre todo, en la variedad reina la Clemenules.

El subgrupo de satsumas representa alrededor del 8,4% de la producción de mandarinas en el conjunto de la Comunitat Valenciana, concentrada sobre todo en la provincia de Valencia (93,6% del total). La previsión para 2026/2027 es que se incremente la cosecha de todas las variedades entre un 7 y un 10% y un crecimiento en un rango similar en las tres provincias.

En cuanto al subgrupo de las clementinas que representa el 55% de la producción de mandarinas, las previsiones apuntan una reducción del 7,9%. La causa de este descenso se encuentra en los menores volúmenes de las variedades de media estación y, sobre todo, por el descenso de la cosecha de Clemenules, la variedad reina, aunque también se reduce la producción de Orogrande. En cuanto a la cosecha de variedades de clementinas tempranas, se espera un incremento global del 3,5% sobre la campaña previa. Aunque se producen incrementos notables en la provincia de Alicante (+14,2%) y Valencia (+8,5%), en Castellón se espera un descenso del 10,6%. El principal incremento se espera en las variedades Oronules y Marisol.

En lo que respecta al subgrupo mandarinas e híbridos, estos representan el 36,6% de la

producción total de mandarinas en la Comunitat Valenciana. En la campaña 2026/2027 se prevé un incremento del 29,9% respecto a la campaña anterior, debido sobre todo a la recuperación de la Clemenvilla, si bien, no alcanzará la producción normal de años previos. Por su parte, se espera una mayor cosecha de otros híbridos (variedades con royalties) debido a la entrada en producción de superficie y a mayores rendimientos.

En cuanto al grupo de las naranjas dulces, representa aproximadamente el 47,5% de la producción total de cítricos de la Comunitat Valenciana. Para la campaña 2026/2027, la producción prevista es superior a la de la última campaña (+2,6% y +31.821 toneladas) aunque es inferior a la media de las cinco campañas previas (-9,4%).

Dentro del subgrupo navel, que supone más del 80% de la producción de naranjas, se espera un aumento de cosecha del 4% alcanzando un volumen de 1.005.310 toneladas, debido sobre todo al incremento de las variedades tardías, ya que las tempranas se mantienen prácticamente como la campaña anterior y las de media temporada tienen menor producción.

En cuanto a las naranjas blancas, la producción esperada en la campaña 2026/2027 asciende a 218.651 toneladas, un 4,8% inferior a los registros de la campaña previa. Esta disminución se debe a la variedad Valencia Late, cuya producción disminuirá un 6,1% respecto a la campaña 2025/2026.

Por último, se prevé que la cosecha de sanguinas crezca un 34% sobre el año anterior, hasta

alcanzar las 16.944 toneladas. Este incremento se debe tanto al aumento de superficie como al del rendimiento. La producción de sanguinas en esta cosecha supera ampliamente la media de las últimas 5 campañas (+50,4%) y de la de las 10 últimas también (+84,7%).

En cuanto a los limones, suponen aproximadamente el 9% de la producción citrícola de la Comunitat, y Alicante concentra cerca del 98,9% de la producción valenciana. En la campaña 2026/2027 se espera una cosecha de 235.161 toneladas, con un incremento del 9,4% respecto a la temporada 2025/2026, en la que se alcanzaron 214.991 toneladas, pero inferior en un 12% a las cifras del ejercicio 2024/2025 y un 12,4% respecto a la media de las últimas cinco campañas.

Los incrementos respecto al año pasado se prevén tanto en limón Fino (148.355 t, +5,7%) como en Verna (86.806 t, +16,4%) y se deben a un mayor rendimiento que en la campaña anterior que compensa el descenso de la superficie cultivada.

Por su parte, los pomelos suponen en torno al 1% de la producción citrícola de la Comunitat Valenciana. La cosecha para 2026/2027 se prevé que se sitúe en 25.982 toneladas, siendo ligeramente superior (+0,1%) respecto a las cifras de la última campaña (25.954 t) y notablemente mayor (+25,5%) en comparación con los registros de hace dos ejercicios (20.699 t) o a la media de las últimas cinco en un 30,9%.

El incremento respecto a la campaña anterior se debe sobre todo al aumento de superficie en la provincia de Alicante,

mientras que el incremento respecto a años anteriores es debido también a un aumento del rendimiento por hectárea.

Además de los grandes grupos comentados anteriormente, la Comunitat Valenciana produce otros cítricos en pequeñas cantidades, especialmente lima, que ha tenido un incremento notable en los últimos años y se espera que alcance en 2026/2027 las 3.835 toneladas.

El naranjo amargo tiene una producción esperada de 64 toneladas, un 14,3% más que en la campaña 2025/2026 pero un 12% menos que en la 2024/2025.

■ **ANÁLISIS PROVINCIAL**

Analizando la producción provincia a provincia, se observa que el incremento en la producción citrícola no es homogéneo, ya que, aunque hay un aumento global del 4,1% respecto de la campaña anterior, las provincias de Alicante (+4,4%) y Valencia (+6,2%) crecen comparadas con 2025/2026, mientras que en la provincia de Castellón se produce un descenso global del 1,6%. Esto se debe, principalmente, a su diferente estructura productiva.

De acuerdo con las estimaciones realizadas en campo, la cosecha citrícola para la presente campaña 2026/2027 en la provincia de Alicante se situará en unas 508.378 toneladas, 21.415 más que en la temporada 2025/2026, aunque inferior a la media de las cinco campañas previas (-14).

La mayor parte de la producción citrícola de Alicante es de limones y, con 232.485 toneladas en 2026/2027, supone el 45,7% del total, con un crecimiento del

COMUNITAT VALENCIANA. Aforo cítricos 26/27 (t)			
VARIETADES	Producción 2025/2026	Previsión 2026/2027	Diferencia (%)
Satsumas tempranas	47.933	51.441	7,3%
Satsumas tardías	37.667	40.992	8,8%
SUBGRUPO SATSUMAS	85.600	92.433	8%
Clementinas tempranas	163.788	169.583	3,5%
Clementinas media temporada	456.921	394.461	-13,7%
Clementinas tardías	39.215	44.064	12,4%
SUBGRUPO CLEMENTINAS	659.924	608.108	-7,9%
SUBGRUPO MANDARINOS E HÍBRIDOS	311.683	404.925	29,9%
TOTAL MANDARINAS	1.057.207	1.105.466	4,6%
Navels tempranas	468.053	469.649	0,3%
Navels media temporada	63.083	60.299	-4,4%
Navels tardías	435.571	475.363	9,1%
SUBGRUPO NAVEL	966.707	1.005.311	4%
Blancas tempranas	32.554	33.573	3,1%
Blancas tardías	197.181	185.078	-6,1%
SUBGRUPO BLANCAS	229.735	218.651	-4,8%
SUBGRUPO SANGUINAS	12.643	16.944	34%
TOTAL NARANJA DULCE	1.209.085	1.240.906	2,6%
Limón Verna	74.571	86.806	16,4%
Limón Fino	140.420	148.355	5,7%
TOTAL LIMONES	214.991	235.161	9,4%
TOTAL POMELOS	25.954	25.982	0,1%
TOTAL OTROS CÍTRICOS	1.404	3.835	173,1%
TOTAL NARANJO AMARGO	56	64	14,3%
TOTAL CÍTRICOS	2.508.697	2.611.414	4,1%

ALICANTE. Aforo cítricos 26/27 (t)			
VARIETADES	Producción 2025/2026	Previsión 2026/2027	Diferencia (%)
Satsumas tempranas	3.025	3.101	2,5%
Satsumas tardías	908	1.095	20,6%
SUBGRUPO SATSUMAS	3.933	4.196	6,7%
Clementinas tempranas	21.504	24.551	14,2%
Clementinas media temporada	15.992	8.925	-44,2%
Clementinas tardías	1.594	2.757	73,0%
SUBGRUPO CLEMENTINAS	39.090	36.233	-7,3%
SUBGRUPO MANDARINOS E HÍBRIDOS	73.091	82.700	13,1%
TOTAL MANDARINAS	116.114	123.129	6%
Navels tempranas	40.066	35.869	-10,5%
Navels media temporada	4.107	4.102	-0,1%
Navels tardías	66.641	61.061	-8,4%
SUBGRUPO NAVEL	110.814	101.032	-8,8%
Blancas tempranas	2.888	3.183	10,2%
Blancas tardías	29.710	30.246	1,8%
SUBGRUPO BLANCAS	32.598	33.429	2,5%
SUBGRUPO SANGUINAS	2.780	3.398	22,2%
TOTAL NARANJA DULCE	146.192	137.859	-5,7%
Limón Verna	74.147	86.180	16,2%
Limón Fino	137.570	146.305	6,3%
TOTAL LIMONES	211.717	232.485	9,8%
TOTAL POMELOS	12.126	13.145	8,4%
TOTAL OTROS CÍTRICOS	805	1.747	117%
TOTAL NARANJO AMARGO	9	13	44,4%
TOTAL CÍTRICOS	486.983	508.378	4,4%

Fuente: Conselleria de Agricultura de la Generalitat Valenciana

9,8% respecto de la campaña anterior, aunque un 12,5% inferior a la media de las últimas cinco campañas. La recuperación de la producción de limón es la principal causa del incremento de cosecha citrícola en Alicante aunque aún está lejos de producciones de ejercicios previos.

En naranjas dulces se prevé que la provincia de Alicante alcance una cosecha de 137.859 toneladas, una producción inferior (-5,7%) a la de 2025/2026 y un 23,9% menor que la cosecha media de las últimas cinco campañas. Este descenso se debe fundamentalmente al subgrupo de las navel, ya que las naranjas blancas y sanguinas incrementan ambas su producción respecto a la campaña previa y, en conjunto, respecto a la media de las últimas cinco. Entre las causas se encuentra la menor superficie de cultivo, ya que los rendimientos productivos de las variedades de este subgrupo son mayores.

En mandarinas, la provincia de Alicante prevé una producción prevista de 123.129 toneladas, un incremento del 6% (+7.015 t) respecto al ejercicio 2025/2026. No todos los subgrupos de mandarinas aumentan: las clementinas de media temporada disminuyen un 44,2%, siendo la menor área dedicada al cultivo la principal causa. Por su parte, las satsumas, los híbridos y otros subgrupos de clementinas incrementan la cosecha compensando la caída citada.

La producción de pomelo en Alicante se prevé que alcance las 13.145 toneladas, aumentando un 8,4% desde la campaña anterior y un 61% respecto a la media de las cinco previas. El crecimiento se debe sobre todo al aumento de superficie. Por su parte, la lima también está experimentando crecimiento en la provincia de Alicante en las últimas campañas y, en 2026/2027, se espera una producción de 1.747 toneladas.

En la provincia de Castellón las estimaciones de cosecha citrícola para 2026/2027 alcanzan las 554.078 toneladas, una cifra algo inferior (-1,6%) a la de la campaña anterior y un 6,7% inferior a



El análisis ratifica que se ha producido, de nuevo, una disminución en la superficie de cultivo de cítricos. / DEPOSITPHOTO.COM

la de las últimas cinco campañas. Así, el descenso de la producción de mandarinas no resulta compensado por la mayor producción de naranjas.

En esta provincia, las mandarinas conforman la mayor parte de la producción citrícola y se estima que en 2026/2027 se produzcan 421.139 toneladas (un 76% del total de la cosecha). Esta cantidad supone un descenso del 3,9% en comparación con la campaña anterior y se debe a la menor producción esperada de clementinas tempranas (43.842 t, un -10,6%) y de media temporada (258.104 t, un -11,2%), ya que se prevé una mayor cosecha de las clementinas tardías (33.088 t), de las satsumas (1.702 t) y de las otras mandarinas e híbridos (84.403 t) con aumentos respecto al año anterior del 11,1%, 8,8% y 25,9%, respectivamente.

Según las previsiones, las naranjas alcanzarán en Castellón esta campaña un volumen de 131.240 toneladas, un 6% más que la temporada 2025/2026. Por subgrupos, las navel se prevé que alcancen las 94.114 toneladas, con una subida global del 10,7% respecto a la temporada previa, aunque con diferencias entre variedades. Las blancas tendrán un descenso en la producción del 5,1% (36.462 toneladas en total) y las sanguinas experimentarán

un notable incremento en su producción respecto a 2025/2026, aunque se mantienen muy por debajo de los otros grupos, alcanzando apenas 664 toneladas.

La producción de limones en la provincia de Castellón también aumenta un 7,1% respecto de la campaña anterior y alcanza las 566 toneladas, siendo el limón Fino el más abundante.

Por su parte, se espera que en 2026/2026 se reduzca la cosecha de pomelo un 19,5% respecto a 2025/2026, esperándose 328 toneladas y se incremente la de la lima, al entrar superficie en producción, con una previsión de 792 toneladas de producción en la provincia de Castellón.

En Valencia se estima una producción de 1.548.958 toneladas para la campaña 2026/2027. Esta será superior a la registrada en la campaña 2025/2026 (+6,2%), similar a la de 2024/2025 (-0,4%) pero inferior a la media de las cinco previas (-7,5%). La Conselleria de Agricultura señala que el incremento es debido a un aumento del rendimiento por hectárea, ya que la superficie de cultivo se ha reducido.

En esta provincia las naranjas suponen la mayor parte de la cosecha y, para 2026/2027 las previsiones apuntan a que las naranjas dulces alcanzarán las 971.807 toneladas suponiendo

el 62,7% del total de la cosecha citrícola. Esta cifra supone un incremento del 3,5% respecto a la temporada anterior, pero aun así es un 8,4% inferior a la media de las últimas cinco campañas. Por su parte, la producción de mandarinas ascenderá a 561.198 toneladas, (el 36,2% del conjunto de la cosecha) un 11,6% más que en 2025/2026, pero un 6,4% menos que la media de las cinco campañas anteriores.

En cuanto a las naranjas dulces, las variedades del grupo navel incrementan su producción un 5,1%, siendo las navels tardías las que más aumentan (+39.618 t), mientras que las variedades del grupo blancas disminuyen su producción en conjunto un 6,3%, debido al descenso de las variedades tardías, ya que se espera mayor producción de tempranas. Las naranjas sanguinas se prevé que alcancen las 12.882 toneladas, un 35,3% más que en 2025/2026.

La cosecha de mandarinas se prevé que se sitúe en la provincia de Valencia en un total de 561.198 toneladas, un 11,6% más que en la campaña anterior (+58.184 t). Sin embargo, no todos los grupos de mandarinas se comportan igual, las satsumas (+8%) y los híbridos y otros mandarinos (+38,6%) incrementan su producción mientras que las clementinas (-5,8%)

disminuyen debido a la caída en la producción de clementinas de media temporada, especialmente la Clemenules.

En la provincia de Valencia la producción prevista de limones alcanzará las 2.110 toneladas, algo más del 0,1% del total de la producción citrícola de la provincia y descenderá un 23,2% respecto a la campaña previa. En cuanto a la producción de limas, que también están en auge en esta provincia, las estimaciones elevan la producción a 1.296 toneladas.

METEOROLOGÍA Y PLAGAS

La cosecha de cítricos 2026/2027 en la Comunitat Valenciana ha resultado de nuevo afectada por la meteorología. Las elevadas temperaturas de mayo y junio favorecieron que la caída fisiológica de frutos fuera mayor a la esperada, así como la mayor presencia de plagas. Los episodios de granizo estivales y el incendio de la Vall d'Uixò causaron pérdidas.

La floración fue abundante, o muy abundante para ciertas variedades, aunque llegó retrasada y fue más breve en el tiempo. No obstante, en Castellón se observó una cierta heterogeneidad en clementinos y mandarinos híbridos, con parcelas que presentaban una floración normal o incluso elevada, mientras que otras mostraban una floración significativamente más reducida. En Valencia, en algunas explotaciones, la elevada floración generó situaciones de estrés fisiológico que dieron lugar a una importante caída de frutos recién cuajados. Además, las elevadas temperaturas registradas en primavera provocaron fallos de cuajado y una importante caída de frutos. En mayo, se constató una importante 'porgà' especialmente en la variedad Valencia Late.

Asimismo, a finales de mes comenzaron a detectarse indicios de una cosecha inferior a la habitual, circunstancia especialmente evidente en las plantaciones de clementinos, en concreto en la variedad Clemenules. Entre las causas de este descenso se encuentran las elevadas temperaturas que se registraron tras la floración, especialmente desde mediados de mayo; la vecería; el hecho de que la fruta se mantuviera más tiempo en el árbol tras las lluvias registradas en diciembre así como los efectos de los intensos episodios de pedrisco registrados en los meses de mayo y julio de 2025, especialmente en aquellos árboles que sufrieron daños en madera, dado que se observó una menor producción en las zonas directamente afectadas por el granizo ya que el arbolado destinó sus recursos a la regeneración de los tejidos vegetativos dañados. En cambio, las partes del árbol que no resultaron afectadas mantenían un nivel de producción mayor.

En relación con las plagas, hay una preocupación en el sector por su afección, sobre todo por la elevada incidencia de la araña roja (*Tetranychus urticae*) cuya presencia se ha incrementado notoriamente esta campaña, favorecida por las altas y persistentes temperaturas que provocan que los ciclos se encadenen y que, a pesar de los tratamientos, no se llegue a controlar la plaga.

Por su parte, en cuanto a la presencia de cotonet de Sudáfrica (*Delotococcus aberiae*), en general, se ha observado menor incidencia sobre la cosecha, pese a su presencia en las explotaciones.

CASTELLÓN. Aforo cítricos 26/27 (t)			
VARIETADES	Producción 2025/2026	Previsión 2026/2027	Diferencia (%)
Satsumas tempranas	471	369	-21,7%
Satsumas tardías	1.093	1.333	22%
SUBGRUPO SATSUMAS	1.564	1.702	8,8
Clementinas tempranas	49.028	43.842	-10,6%
Clementinas media temporada	290.644	258.104	-11,2%
Clementinas tardías	29.786	33.088	11,1%
SUBGRUPO CLEMENTINAS	369.458	335.034	-9,3%
SUBGRUPO MANDARINOS E HÍBRIDOS	67.057	84.403	25,9%
TOTAL MANDARINAS	438.079	421.139	-3,9%
Navels tempranas	13.789	17.528	27,1%
Navels media temporada	8.051	7.652	-5%
Navels tardías	63.180	68.934	9,1%
SUBGRUPO NAVAL	85.020	94.114	10,7%
Blancas tempranas	1.747	1.434	-17,9%
Blancas tardías	36.690	35.028	-4,5%
SUBGRUPO BLANCAS	38.437	36.462	-5,1%
SUBGRUPO SANGUINAS	339	664	95,9%
TOTAL NARANJA DULCE	123.796	131.240	6%
Limón Verna	106	120	13,2%
Limón Fino	422	446	5,7%
TOTAL LIMONES	528	566	7,2%
TOTAL POMELOS	408	328	-19,6%
TOTAL OTROS CÍTRICOS	269	792	194,4%
TOTAL NARANJO AMARGO	9	13	44,4%
TOTAL CÍTRICOS	9	13	44,4%

VALENCIA. Aforo cítricos 26/27 (t)			
VARIETADES	Producción 2025/2026	Previsión 2026/2027	Diferencia (%)
Satsumas tempranas	44.437	47.971	8%
Satsumas tardías	35.666	38.564	8,1%
SUBGRUPO SATSUMAS	80.103	86.535	8%
Clementinas tempranas	93.256	101.190	8,5%
Clementinas media temporada	150.285	127.432	-15,2%
Clementinas tardías	7.835	8.219	4,9%
SUBGRUPO CLEMENTINAS	251.376	236.841	-5,8%
SUBGRUPO MANDARINOS E HÍBRIDOS	171.535	237.822	38,6%
TOTAL MANDARINAS	503.014	561.198	11,6%
Navels tempranas	414.198	416.252	0,5%
Navels media temporada	50.925	48.545	-4,7%
Navels tardías	305.750	345.368	13%
SUBGRUPO NAVAL	770.873	810.165	5,1%
Blancas tempranas	27.919	28.956	3,7%
Blancas tardías	130.781	119.804	-8,4%
SUBGRUPO BLANCAS	158.700	148.760	-6,3%
SUBGRUPO SANGUINAS	9.524	12.882	35,3%
TOTAL NARANJA DULCE	939.097	971.807	3,5%
Limón Verna	318	506	59,1%
Limón Fino	2.428	1.604	-33,9%
TOTAL LIMONES	2.746	2.110	-23,2%
TOTAL POMELOS	13.420	12.509	-6,8%
TOTAL OTROS CÍTRICOS	330	1.296	292,7%
TOTAL NARANJO AMARGO	38	38	-
TOTAL CÍTRICOS	1.458.645	1.548.958	6,2%

Fuente: Conselleria de Agricultura de la Generalitat Valenciana



Cítricos: Análisis de campo

ÍNDICE DE MADUREZ					CALIBRE (mm)					ZUMO (%)														
CAMPAÑA 2026/2027 2ª SEMANA. SEPTIEMBRE 2026					CAMPAÑA 2026/2027 2ª SEMANA. SEPTIEMBRE 2026					CAMPAÑA 2026/2027 2ª SEMANA. SEPTIEMBRE 2026														
	1ª semana 2026	2ª semana 2026	DIF.	Parcelas		1ª semana 2026	2ª semana 2026	DIF.	Parcelas		1ª semana 2026	2ª semana 2026	DIF.	Parcelas										
■ GANDÍA 20					■ GANDÍA 20					■ GANDÍA 20														
Clausellinas	5,75	5,43	−0,32	2	Clausellinas	64,50	67,00	2,50	2	Clausellinas	46,00	46,50	0,50	2										
Satsumas	3,58	3,99	0,41	3	Satsumas	58,30	61,70	3,40	3	Satsumas	48,40	48,70	0,30	3										
Marisol	6,45	8,74	2,29	5	Marisol	61,80	65,00	3,20	5	Marisol	51,00	47,80	−3,20	5										
Navelinas	4,42	4,71	0,29	4	Navelinas	75,50	79,30	3,80	4	Navelinas	30,50	35,80	5,30	4										
M-7	6,33	5,71	−0,62	2	M-7	83,50	77,00	−6,50	2	M-7	38,50	37,50	−1,00	2										
Fukumoto	5,12	4,22	−0,90	1	Fukumoto	66,00	72,00	6,00	1	Fukumoto	29,00	34,00	5,00	1										
Loretina	4,02	5,01	0,99	1	Loretina	62,00	64,00	2,00	1	Loretina	41,00	44,00	3,00	1										
ClemenLuz	7,31	8,53	1,22	1	ClemenLuz	52,00	57,00	5,00	1	ClemenLuz	43,00	40,00	−3,00	1										
Iwasaki	5,67	6,51	0,84	1	Iwasaki	55,00	61,00	6,00	1	Iwasaki	46,00	41,00	−5,00	1										
■ VALENCIA NORTE 15					■ VALENCIA NORTE 15					■ VALENCIA NORTE 15														
Oronul	5,20	5,90	0,70	3	Oronul	48,77	50,40	1,63	3	Oronul	46,87	51,80	4,93	3										
Okitsu	6,10	7,00	0,90	1	Okitsu	69,10	60,80	−8,30	1	Okitsu	50,90	56,14	5,24	1										
Clemenrubi	7,67	8,80	1,13	3	Clemenrubi	49,00	53,80	4,80	3	Clemenrubi	47,60	51,20	3,60	3										
Clem.Nules	4,32	4,80	0,48	5	Clem.Nules	48,18	50,60	2,42	5	Clem.Nules	41,20	43,00	1,80	5										
Navelina	4,17	4,90	0,73	3	Navelina	59,93	67,00	7,07	3	Navelina	29,33	38,30	8,97	3										
■ VALENCIA SUR 38					■ VALENCIA SUR 38					■ VALENCIA SUR 38														
Marisol	4,85	6,10	1,25	4	Marisol	53,60	55,80	2,20	4	Marisol	49,50	51,30	1,80	4										
Okitsu	6,30	6,40	0,10	5	Okitsu	60,14	61,50	1,36	5	Okitsu	51,46	54,60	3,14	5										
Orogrande	5,00	5,70	0,70	5	Orogrande	49,22	51,70	2,48	5	Orogrande	41,30	41,80	0,50	5										
Clem.Nules	4,57	5,80	1,23	3	Clem.Nules	51,17	51,90	0,73	3	Clem.Nules	40,57	43,30	2,73	3										
Navelinas	4,92	5,30	0,38	5	Navelinas	70,76	72,00	1,24	5	Navelinas	32,88	42,40	9,52	5										
Clemensoon	6,40	7,15	0,75	2	Clemensoon	51,30	54,50	3,20	2	Clemensoon	45,00	53,20	8,20	2										
Arrufatina	8,20	8,90	0,70	4	Arrufatina	53,85	54,75	0,90	4	Arrufatina	47,50	48,50	1,00	4										
Oronules	5,15	5,60	0,45	4	Oronules	50,10	51,10	1,00	4	Oronules	42,18	41,90	−0,28	4										
Iwasaki	8,30	8,70	0,40	2	Iwasaki	64,20	69,00	4,80	2	Iwasaki	44,40	52,10	7,70	2										
Owari	3,98	4,20	0,22	4	Owari	55,30	58,20	2,90	4	Owari	49,28	51,90	2,62	4										
■ CASTELLÓN 18					■ CASTELLÓN 18					■ CASTELLÓN 18														
Clem.Nules	4,27	5,20	0,93	4	Clem.Nules	54,50	52,30	−2,20	4	Clem.Nules	35,20	41,90	6,70	4										
Oronul	5,16	6,50	1,34	7	Oronul	57,00	54,30	−2,70	7	Oronul	40,50	49,00	8,50	7										
Okitsu	4,90	5,90	1,00	2	Okitsu	70,50	65,90	−4,60	2	Okitsu	46,70	52,00	5,30	2										
PRI-23	5,80	6,20	0,40	3	PRI-23	59,70	51,20	−8,50	3	PRI-23	43,80	44,70	0,90	3										
Navelina	4,70	6,00	1,30	2	Navelina	70,50	74,70	4,20	2	Navelina	40,05	42,20	2,15	2										
■ HUELVA 8					■ HUELVA 8					■ HUELVA 8														
Oronules	6,30	7,50	1,20	3	Oronules	51,90	55,00	3,10	3	Oronules	49,30	52,40	3,10	3										
Clemensoon	7,00	8,30	1,30	1	Clemensoon	46,00	46,90	0,90	1	Clemensoon	52,00	50,30	−1,70	1										
Clemenrubi	10,60	10,40	−0,20	1	Clemenrubi	52,70	52,70	0,00	1	Clemenrubi	50,60	59,30	8,70	1										
Orogros	8,90	10,50	1,60	1	Orogros	53,40	53,60	0,20	1	Orogros	30,90	48,20	17,30	1										
Navelina	4,90	6,90	2,00	1	Navelina	72,80	74,30	1,50	1	Navelina	43,30	41,20	−2,10	1										
Primosole	4,00	4,00	0,00	1	Primosole	61,80	60,10	−1,70	1	Primosole	45,40	39,60	−5,80	1										
■ Total parcelas: 99					■ Total parcelas: 99					■ Total parcelas: 99														
SEMILLAS CAMPAÑA 2026. 2ª SEMANA																								
PARCELAS					PARCELAS CON SEMILLAS					FRUTOS					FRUTOS CON SEMILLAS					SEMILLAS				
■ GANDÍA 20					5					200					23					52				
■ VALENCIA SUR 22					11					220					19					61				
■ VALENCIA NORTE 11					7					110					18					44				
■ CASTELLÓN 14					9					140					17					51				
■ HUELVA 7					3					70					5					11				

FUENTE: Dirección Territorial de Comercio (SOIVRE–Valencia)

OPINIÓN

Si hablamos de un nuevo ejercicio citrícola, hoy por hoy es difícil identificar el momento concreto de su inicio, más allá de convencionalismos. Había un momento en el que la distribución varietal mandaba, dejando el verano sin suministro, por lo que el primero de septiembre, y pese a que igual en ese momento todavía no había producción, se asumía colectivamente como el inicio de una nueva campaña. Esta tradición ha continuado, pese a la aparición de nuevas variedades que han llenado huecos de mercado, y pese a que la irrupción de países terceros, en especial del hemisferio sur, ha permitido la existencia de oferta de cítricos durante los doce meses del año. Y si no, tan solo hay que ver como durante las primeras fechas de este mes de septiembre, todavía se podían encontrar en los lineales de tiendas naranjas que bien se podían asignar a la campaña ya finalizada.

No obstante, y pese a que hoy en día el mercado citrícola es continuo en el tiempo, hay un momento que despeja incertidumbres y sirve para dar, de modo más o menos oficial, el pistoletazo de salida de la nueva campaña. Ese momento es la presentación del aforo de producción elaborado por el Ministerio de Agricultura, elaborado a partir de los datos aportados por las distintas comunidades autónomas productoras. Se esté comercializando a la vez fruta tardía, variedades extra-tempranas o fruta procedente de ultramar, existe un cierto runrún conforme se acerca ese momento, para confirmar las expectativas que se derivan de las visitas a los campos, de las mediciones de cada uno, y como no, de todo lo que se maneja entre los distintos actores del sector.

El pasado día 15 de septiembre, en una reunión mantenida entre los representantes del Ministerio y del sector, se presentó la previsión de cosecha de cítricos para la campaña 2026-2027. Los datos pusieron números más concretos a la percepción generalizada, que no es otra que nos movemos en unas cifras globales de producción similares a las de la campaña anterior. El dato ofrecido fue de 5,7 millones de toneladas, 62.552 toneladas más que el ejercicio anterior, lo que supone un incremento del 1,1% respecto a la campaña 2025-2026. Por grupos varietales, la previsión de naranjas desciende un 4,6%, mientras que la de mandarinas se queda casi igual, creciendo un 0,8% pese a la reducción de las clementinas. Se espera un importante incremento productivo en los limones, de alrededor de un 21% y también en pomelos, que crecen un 4,7%.

Lejos quedan aquellas campañas con más de 7 millones de toneladas, siendo la 2019-2020, con más de 7,5 millones de aforo, la que marcó el récord histórico, y la 2021-2022 la última de esta serie, con poco más de 7 millones. Una campaña esta última de infausto recuerdo, ya que se caracterizó por bajos precios, tanto en campo como en los mercados internacionales, quedando así bastante fruta colgando en el árbol, que no se recolectó precisamente por las bajas cotizaciones. Desde entonces, y como si la estadística la hubiéramos cortado con un cuchillo, como si de una foto fija se tratara, la producción

Sudáfrica nos arrebatata el liderato mundial



Las producciones de cítricos procedentes de países terceros continúan ganando cuota de mercado en Europa. / ARCHIVO

“Cada vez exportamos menos volumen, tanto a nuestro mercado tradicional, la Unión Europea, como a países terceros. Si bien la menor producción, junto con el descenso del consumo en los principales mercados son elementos que podrían justificar en parte este hecho, lo cierto es que nuestros principales competidores, caso de Egipto, Turquía y de modo más evidente Sudáfrica, cada vez envían más fruta a Europa”

“En 2016, la cuota de mercado de las importaciones cítricas europeas en el mercado comunitario era del 18,4%, lo que equivale a decir que la producción citrícola propia abastecía el 81,6% de nuestro mercado natural, que no es otro que el comunitario. Diez años más tarde, esta cuota de mercado ha pasado a ser del 29,9% y del 70,1%, respectivamente. Las matemáticas no engañan, la producción propia europea frente a la procedente de países terceros ha disminuido en 11,5 puntos porcentuales en diez años, lo que equivale a decir que las producciones procedentes de países terceros ganan cuota de mercado en Europa a razón de más de un 1% anual”

“Este año se ha incrementado la llegada de naranja procedente de Egipto en los puertos españoles, con el precio como gran atractivo. De igual manera, es un hecho la finalización del periodo adaptativo por el que todavía Sudáfrica debía de pagar algún arancel para acceder a Europa. Siendo estos datos relevantes, lo más preocupante es lo que puede venir. Mientras en España reducimos producción, quienes paulatinamente van ganando cuota de mercado tienen planes de expansión de la producción citrícola, incluso pudiera ser que en algunos casos financiados por fondos de cooperación al desarrollo procedentes de Bruselas”

citrícola española se ha reducido al entorno de los 5,7 millones de toneladas. La climatología, el envejecimiento del campo, la ausencia de relevo generacional y el abandono de la actividad por la ausencia de rentabilidad son

factores que, de modo individual o colectivo, se esconden detrás de las cifras actuales.

En la misma reunión se analizaron las cifras exportadoras españolas de la campaña recién finalizada. La principal conclusión

es que cada vez exportamos menos volumen, tanto a nuestro mercado tradicional, la Unión Europea, como a países terceros. Si bien la menor producción, junto con el descenso del consumo en los principales mercados son elementos que podrían justificar en parte este hecho, lo cierto es que nuestros principales competidores, caso de Egipto, Turquía y de modo más evidente Sudáfrica, cada vez envían más fruta a Europa. Tanto es así que España, que pese a no ser el principal país productor de cítricos del mundo conservaba históricamente el título de mayor exportador, ha cedido este título a Sudáfrica, que nos ha desbancado del peldaño más alto del cajón. Pese a todo ello, hay que decir que, si bien cada vez exportamos menos toneladas, cada vez ingresamos más dinero, lo cual debe de ponerse en sintonía con la subida de los factores de producción en el campo derivados de los distintos conflictos internacionales. Así, sin ir más lejos, los sindicatos agrarios están anunciando movilizaciones por el incremento del gasóleo agrícola en un 45% en el último año.

El tema de la evolución, no ya de las importaciones procedentes de países terceros en tonelaje, si no de la cuota de mercado en la Unión Europea de estos orígenes, nos debe preocupar y hacer reflexionar. En 2016, la cuota de mercado de las importaciones cítricas europeas en el mercado comunitario era del 18,4%, lo que equivale a decir que la producción citrícola propia abastecía el 81,6% de nuestro mercado natural, que no es otro que el comunitario. Diez años más tarde, esta cuota de mercado ha pasado a ser del 29,9% y del 70,1%, respectivamente. Las matemáticas no engañan, la producción propia europea frente a la procedente de países terceros ha disminuido en 11,5 puntos porcentuales en diez años, lo que equivale a decir que las producciones procedentes de países terceros ganan cuota de mercado en Europa a razón de más de un 1% anual.



Por CIRILO ARNANDIS (*)

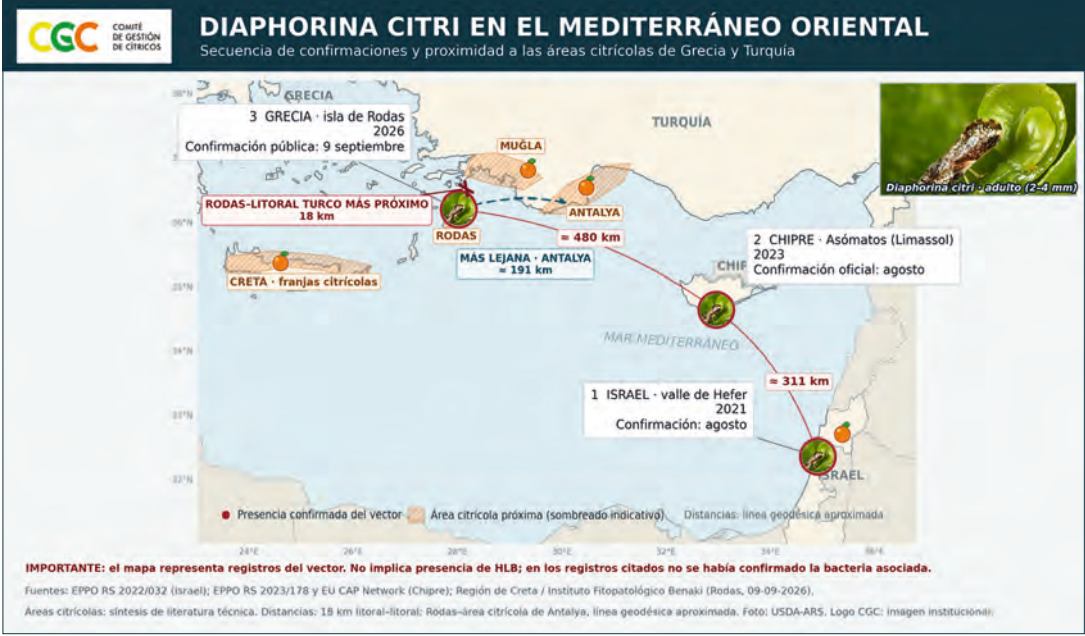
En este escenario sabemos qué cartas no podemos jugar. No podemos aludir al dumping social, pues hay que asumir cada país tiene sus propias normas políticas y sociales. Tampoco se puede hacer referencia a medidas que obstaculicen el comercio como los aranceles. Pero por otra parte, también sabemos qué cartas puede jugar Bruselas si quiere, caso de la promoción o de la exigencia de reciprocidad en el ámbito de la seguridad alimentaria y de la sanidad vegetal. Como primera providencia, es imprescindible que Bruselas apruebe la financiación comunitaria de la campaña de promoción de cítricos presentada por Intercitrus, pues ahora es más necesaria que nunca. Una propuesta importante, que no desmerece a ninguna otra presentada por otras organizaciones para otros productos, y que seguro que desde Bruselas se valorará en su justa medida.

El otro ámbito de actuación es el de la sanidad vegetal y el de la seguridad alimentaria, conceptos muy ligados y que convergen en la exigencia de reciprocidad en la medida que esta diferente normativa supone unos costes adicionales a las producciones comunitarias, que no soportan las producciones procedentes de países terceros. Saltando la pregunta sobre por qué cada vez nos llegan más plagas, no parece presentable que desde Bruselas se siga siendo laxo tras continuas detecciones de plagas de cuarentena, con sobrecostes para los productores europeos. En esa línea, no se entiende por qué la Comisión adopta posicionamientos distintos en relación con el uso de productos fitosanitarios, según la producción sea comunitaria o de países terceros, teniendo en cuenta que este hecho impacta de igual forma en el consumidor final, el ciudadano europeo, con independencia del origen.

Este año se ha incrementado la llegada de naranja procedente de Egipto en los puertos españoles, con el precio como gran atractivo. De igual manera, es un hecho la finalización del periodo adaptativo por el que todavía Sudáfrica debía de pagar algún arancel para acceder a Europa. Siendo estos datos relevantes, lo más preocupante es lo que puede venir. Mientras en España reducimos producción, quienes paulatinamente van ganando cuota de mercado tienen planes de expansión de la producción citrícola, incluso pudiera ser que en algunos casos financiados por fondos de cooperación al desarrollo procedentes de Bruselas. Esto incita a pensar que esta tendencia continuará, con una progresiva reducción del diferencial de cuota de mercado en Europa entre las producciones propias y las procedentes de países terceros. Visto lo visto, si ahora no es preceptiva la aplicación de la cláusula de salvaguardia, en especial en el caso de Sudáfrica, acabaré perdiendo la esperanza de que se aplique en alguna ocasión.

(*) Presidente Frutas y Hortalizas Cooperatives Agro-alimentàries

Agrocultivos



Mapa sobre la expansión del *Diaphorina citri* en el Mediterráneo oriental. / COMITÉ DE GESTIÓN DE CÍTRICOS

Detectado el vector del HLB en la isla de Rodas

El CGC insta a redoblar el control sobre zonas cítricas griegas y, debido a su cercanía, en Turquía

► **VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.** Las autoridades griegas comunicaron oficialmente el pasado 9 de septiembre la primera detección de *Diaphorina citri* —el llamado psílido asiático del HLB— en Grecia, en la isla de Rodas. El insecto había sido capturado en agosto en trampas colocadas en un huerto de naranjos de esta isla, y la identificación fue confirmada por el laboratorio oficial griego.

La zona mediterránea sigue siendo la única gran región cítrica del planeta libre de la enfermedad más devastadora de este cultivo, el Citrus greening o HLB (siglas de Huanglongbing). La reciente detección del vector más eficiente en la transmisión de esta enfermedad, del insecto que mejor transporta e infecta con esta letal bacteria, pone en riesgo este panorama.

Anteriormente, este temido vector —que no sólo transporta el patógeno, sino que en sí mismo es otra plaga— había sido localizado en el Mediterráneo (en Israel, 2021, donde sigue presente) y posteriormente lo fue ya en zona UE, en Chipre (2023). Allí su población ha sido reducida al mínimo gracias a la intervención del Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (IVIA). Es la tercera confirmación de esta plaga, por tanto, en el Mediterráneo oriental, pero es quizá la más amenazante. Rodas —pese a ser territorio griego— se encuentra a 18 km del litoral turco e inmediatamente después, algo más al interior, se localiza la zona de Mugla, donde se cultivan más de 10.000 hectáreas de cítricos.

Atendiendo a este hecho y para evitar la que sería la primera

incursión de esta plaga en territorio continental, el Comité de Gestión de Cítricos (CGC), la asociación que aglutina a los exportadores privados de agrios, reclama a las autoridades comunitarias que insten, además de a la propia Grecia, a Turquía a monitorizar su territorio en su búsqueda y a que la propia UE redoble los controles a las importaciones de este segundo país pero sobre todo, al material vegetal que pudiera llegar tanto desde allí como desde el país heleno. No en vano, Turquía es el tercer proveedor no comunitario de cítricos de la UE (en torno al 11%, unas 250.000 t fundamentalmente de mandarinas y limones) y Grecia es el tercer productor europeo (tras España e Italia).

El CGC quiere destacar también el papel que, en esta materia, ha demostrado el IVIA. Su

actuación, en colaboración con las autoridades del país vecino, fue ya clave para controlar la población del otro vector del HLB, menos eficiente y peligroso, la *Trioza erytreae* en Portugal. El llamado psílido africano llegó a situarse en el Algarve, a solo 400 km de las zonas cítricas de Huelva. Más recientemente y durante estos últimos años, su intervención de la mano de la de la Universidad de California ha sido también clave para mantener a raya el avance de la propia *D. citri* en Chipre. En ambos casos, los sistemas de lucha biológica implementados por este centro sobre el terreno han permitido controlar a sendos vectores del HLB. El CGC reclama por ello al Gobierno que “en caso de detectar alguno de estos insectos en España, se resuelva de inmediato la solicitud y se permita la suelta de los parasitoides que han tenido tanto éxito en ambos lugares”, explica a este respecto su presidenta, Inmaculadas Sanfeliu.

De ahí también la oportunidad, a juicio del CGC, de la apuesta de Intercitrus por este mismo centro, “con capacidad científica excepcional y diferencial en Europa en mejora genética, fisiología y adaptación de los cítricos y un gran *know how* en la sanidad vegetal de la citricultura, especialmente en temas relacionados con la gestión integrada de plagas y el control de plagas invasoras como son los vectores del HLB”, valora Sanfeliu.

En este sentido, la extensión de norma que comenzó a aplicarse a mediados de la pasada campaña y que por tanto ya está recaudando dinero del propio sector, tiene previsto dedicar un porcentaje del 15-20% de su presupuesto para los próximos 5 años a la investigación que el IVIA ya está realizando para combatir el HLB. Concretamente, se quiere financiar la obtención de nuevas variedades y patrones que muestren resistencia o tolerancia a esta enfermedad bacteriana. Igualmente “oportuna” —se juzga desde el CGC— sería la acción que también promoverá la interprofesional para reforzar la detección precoz tanto de los

dos vectores citados como de la propia bacteria. Y esta línea, Intercitrus suscribirá en breve con los responsables autonómicos de sanidad vegetal de las cuatro regiones cítricas —Andalucía, Murcia, la Comunidad Valenciana y Cataluña— sendos acuerdos para ampliar los puntos de vigilancia fitosanitaria (los enclaves en campo donde se ubican las trampas que detectan plagas y enfermedades).

■ **DISPERSIÓN**

El viento puede desempeñar un papel muy relevante en la dispersión de *D. citri*. La EFSA —la agencia europea oficial en materia de sanidad vegetal y seguridad alimentaria— distingue con claridad entre la dispersión “activa ordinaria” del insecto —de cientos de metros a pocos kilómetros— y una mucho mayor asistida por corrientes de aire. El CGC señala que la localización geográfica de los tres hallazgos de este vector —en Israel; en la isla de Chipre después y ahora en la de Rodas— anima a pensar que el insecto ha podido ser impulsado precisamente por corrientes marítimas. Lo mismo podría ocurrir entre la citada isla y el litoral turco, que se encuentra a mucha menor distancia que la que podría haber recorrido en los ‘saltos’ anteriores. Tampoco sería descartable que un país tercero como Turquía —no obligado por la legislación europea en materia de sanidad vegetal— pudiera sufrir ya la presencia de *D. citri*, que no la hubiera detectado aún y que de allí se hubiera trasladado a la isla.

La fruta es, en segunda instancia, un elemento portador también del insecto, pero al que la EFSA atribuye una menor probabilidad para expandirlo con el tráfico comercial. Con todo —siempre según la literatura científica recogida por la EFSA— el principal riesgo de portar este insecto y no sólo eso sino también la bacteria que provoca esta devastadora enfermedad, sería el traslado de material vegetal (varetas para injertos, ramitas de frutales) desde zonas afectadas (tanto por el insecto como, hipotéticamente, por la enfermedad).

Un nuevo temporal causa daños en el campo valenciano

Las hortalizas de l’Horta Nord, el arroz y el kaki han sido los cultivos afectados

► **VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.** La tromba de agua registrada durante la noche del 16 al 17 de septiembre, acompañada en algunos puntos de fuertes rachas de viento y granizo, ha dejado daños puntuales en el campo valenciano. Según una primera valoración de AVA-Asaja, las precipitaciones han provocado pérdidas de cosecha de hasta

el 100% en algunas parcelas de hortalizas de l’Horta Nord, daños por pedrisco en kakis de La Ribera Alta y problemas para las labores de siega del arroz y la quema de la paja. El episodio también ha causado arrastres de tierra y daños en infraestructuras agrarias.

La organización solicita el reparto de productos fungicidas



AVA-Asaja pide ayudas directas para los agricultores afectados. / AVA-ASAJA

para prevenir la aparición de hongos debido al exceso de humedad y reclama además al Gobierno que agilice y complete las infraestructuras hidráulicas necesarias para evitar nuevos desbordamientos e inundaciones.

Las lluvias, que llegaron a alcanzar los 100 litros por metro cuadrado en una hora, anegaron numerosas explotaciones agra-

rias, especialmente en zonas bajas o con dificultades de drenaje de distintas comarcas litorales. En l’Horta Nord, el agua permaneció durante varias horas en parcelas de cebollas, patatas, lechugas, alcachofas, habas y coles, provocando importantes mermas de producción y, en los casos más afectados, la pérdida completa de las plantaciones.

En el sector arrocerero el temporal interrumpió las labores de recolección en plena siega. Las lluvias afectaron además a la quema de la paja del arroz, cuyo periodo de autorización comenzó el 16 de septiembre. El retraso o la imposibilidad de realizar esta labor podría favorecer problemas de anoxia o aguas negras, además de otros riesgos fitosanitarios de cara a la próxima campaña.

El kaki es otro de los cultivos afectados por el episodio. El pedrisco, acompañado de abundantes precipitaciones, ha dejado marcas en la piel de los frutos en municipios de La Ribera Alta como Alginet. AVA-Asaja recuerda que la producción de kaki ya se ha visto reducida por las adversidades climáticas registradas durante el verano y por la incidencia de plagas, por lo que este nuevo episodio añade presión a una oferta ya mermada.

Agrocomercio

El campo anuncia protestas en todo el país por el alza “inasumible” del precio del gasóleo

El 30 de septiembre termina la ayuda a la compra de gasóleo agrícola y los productores exigen alternativas desde las administraciones

► **VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.** Las organizaciones profesionales agrarias Asaja, COAG y UPA se movilizarán próximamente en todo el país para protestar por la subida “inasumible” del precio del combustible y porque las ayudas expiran a finales de este mes sin haber recibido alternativas desde las administraciones.

En un comunicado emitido por las tres organizaciones exigen respuestas “inmediatas” porque el gasóleo agrícola ha subido un 48% en un año”. Ante ello, ven necesario convocar de “forma urgente” estas protestas en fechas y lugares que detallarán en los próximos días.

El 30 de septiembre termina la ayuda a la compra de gasóleo agrícola y, a menos de dos semanas, “no hay ni respuesta ni alternativa sobre la mesa”, por lo que han exigido “respuestas inmediatas” a las diferentes administraciones.

El campo “no puede esperar más” porque este encarecimiento de los carburantes, “imprescindibles para producir alimentos, ha llevado a las explotaciones a una situación límite”, han añadido las organizaciones.

Desde el inicio de la guerra en Irán, y con especial intensidad en los últimos meses, la subida de combustibles y fertilizantes ha disparado los costes de producción.

De hecho, han asegurado que la rentabilidad de los productores se ha “hundido” en “todos” los territorios debido a que el gasóleo agrícola se sitúa ya en los 1,649 euros por litro, un 48% más que hace un año.

Todo esto llega en “plena campaña” de siembras, vendimia, maíz y, en pocas semanas, aceituna, “cuando el tractor no puede quedarse parado”.

Ante la situación, Asaja, COAG y UPA han llamado a “todo” el sector a secundarlas porque el campo debe estar “unido” y saldrá a la calle “hasta obtener respuestas”. Fuentes de la otra organización que integra el Consejo Asesor Agrario, la Unión de Uniones de Agricultores y Ganaderos, han explicado que “no han recibido invitación” a las movilizaciones anunciadas por las otras tres organizaciones agrarias.

Han detallado que en su caso “no hay una fecha concreta de movilización” y que, de cualquier



Los productores han anunciado protestas en todo el país. / ARCHIVO

manera, la posible convocatoria de protestas por su parte dependerá de lo que se decida en función de cada territorio y campaña agrícola.

■ REUNIONES CON EL GOBIERNO

El miércoles pasado, el ministro de Agricultura, Luis Planas, avanzó que el Gobierno sigue estudiando y decidirá “en las próximas semanas” qué medidas adoptar ante esta subida de precios de los carburantes. “En el seno del Gobierno estamos

en este momento reflexionando sobre las medidas a adoptar”, subrayó Planas, tras definir como “mala noticia” lo que “está ocurriendo ahora en el Mar Rojo”, que se une a los bloqueos en el estrecho de Ormuz.

En este contexto, el ministro de Economía y vicepresidente del Gobierno, Carlos Cuerpo, junto al ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, se reunieron ayer con la industria y el comercio agroalimentario para analizar los efectos de la guerra

de Irán, como el encarecimiento de la energía.

A la reunión estaban convocadas la patronal de la industria alimentaria FIAB, las del sector de fertilizantes y la patronal de comerciantes de cereales y de oleaginosas Accoe.

El objetivo era hacer un seguimiento del conflicto, dentro de la ronda de reuniones que inició Cuerpo la semana pasada con los agentes sociales —sindicatos y patronales—. En el caso del sector agroalimentario hay alerta por el encarecimiento del gasóleo y de los fertilizantes, cuyas pérdidas pueden prolongarse a la próxima campaña.

La reunión de ambos ministros era la primera de esta semana con el sector porque hoy (22 de septiembre) está previsto otro encuentro, en este caso de Planas, con las organizaciones profesionales agrarias Asaja, COAG, UPA, Unión de Uniones y las Cooperativas Agro-alimentarias.

En esa reunión, el sector agrario quiere hablar también del impacto del alza de los medios de producción por la guerra, después de que el campo haya anunciado movilizaciones por todo el país. Los precios del gasóleo agrícola han registrado los niveles más altos en los últimos días desde que comenzó la invasión de Irán el pasado 28 de febrero.

Estas subidas coinciden, además, en un contexto agronómico de plena vendimia y en puertas de la siembra de cereal y recolección de aceituna. Por otra parte, el encarecimiento de los fertilizantes ha elevado los costes del sector agroalimentario y puede afectar a las nuevas siembras de otoño, lo que junto con los sobrecostes energéticos y logísticos repercutirá en los precios que pagan los consumidores.

Coexphal reitera la necesidad de revisar el Acuerdo UE-Marruecos

► **VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.** La Asociación de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas de Almería (Coexphal) ha reiterado la necesidad de que la Unión Europea acometa una revisión profunda del actual Acuerdo de Asociación con Marruecos para garantizar que las importaciones hortofrutícolas procedentes de terceros países se sometan a las mismas exigencias medioambientales, fitosanitarias, laborales y de trazabilidad que deben cumplir los agricultores europeos. Desde Coexphal consideran que el debate suscitado en torno a las relaciones entre la UE y Marruecos no debe plantearse en términos de ruptura o eliminación de los acuerdos comerciales, sino de corrección de los desequilibrios que, desde hace años, viene denunciando el sector productor europeo.

El gerente de Coexphal, Luis Miguel Fernández Sierra, ha subrayado que la posición de la



Luis Miguel Fernández Sierra, gerente de la Asociación de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas de Almería. / COEXPHAL

organización es clara: “Nuestro sector no rechaza un acuerdo con Marruecos. Lo que queremos es un acuerdo donde podamos competir en igualdad de condiciones”.

Fernández Sierra ha explicado que las preocupaciones del sector se centran en el incumplimiento de determinados mecanismos de control contemplados

en el acuerdo actual, así como en la falta de garantías para evitar que las producciones procedentes del Sáhara Occidental se beneficien de las mismas ventajas comerciales concedidas a las exportaciones marroquíes.

“No se cumplen los contingentes, no se están cobrando los aranceles, no están cumpliendo con los mismos requisitos

fitosanitarios que los productores europeos cumplen. Además, esta producción extracomunitaria está desplazando claramente a la producción europea”, señala el responsable de Coexphal. “Nosotros defendemos simplemente que quien quiera exportar a la UE juegue con las mismas reglas que los productores europeos”.

Esta reivindicación no es nueva. Productores y organizaciones de España, Francia, Italia, Portugal, Países Bajos y otros países europeos suscribieron en febrero de este año, en el marco de Fruit Logística en Berlín, el Manifiesto en Defensa del Tomate Europeo, un documento reclamando una revisión del acuerdo comercial con Marruecos.

Entre las demandas recogidas en dicho manifiesto figuran el respeto estricto a las sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea sobre el Sáhara Occidental, el etiquetado claro del origen de los productos, el

refuerzo de los controles en frontera y la aplicación efectiva del principio de “las mismas reglas para todos”.

■ SEGURIDAD Y SOBERANÍA ALIMENTARIA

Para Coexphal, la cuestión trasciende la mera competencia comercial y afecta a la estrategia alimentaria europea. La organización alerta de que la presión creciente de las importaciones procedentes de países terceros está provocando una reducción progresiva de la superficie dedicada al cultivo de tomate en distintos países europeos.

“Europa no puede exigir a sus agricultores inversiones constantes en sostenibilidad, reducción de fitosanitarios, control biológico, mejoras laborales o adaptación climática y, al mismo tiempo, permitir la entrada de productos que no están sometidos a esas mismas obligaciones”, sostiene Fernández Sierra.

La organización considera que la producción hortofrutícola europea constituye un sector estratégico para la seguridad alimentaria comunitaria y advierte de los riesgos derivados de una creciente dependencia exterior para el abastecimiento de frutas y hortalizas frescas.



Melocotón de CALANDA

Información elaborada por Javier Ortega

RAMÓN GONZÁLEZ / Presidente del Consejo Regulador de la DOP Melocotón de Calanda

“Pese a las pérdidas por el granizo, podemos superar los 4 millones de kilos certificados: hay mucha fruta”

Ramón González es el nuevo presidente del Consejo Regulador de la DOP Melocotón de Calanda, cargo al que accedió el pasado mes de abril en sustitución de Samuel Sancho. Vinculado al sector agrícola desde los 14 años y perteneciente a la cuarta generación de agricultores de su familia, González, de 68 años, se define como un “jubilado activo”. Además de formar parte de los órganos rectores de Riegos del Guadalopillo, el Sindicato de Riegos del Canal Calanda y, por extensión, el Sindicato Central de la Cuenca del Guadaloque, preside desde hace 22 años la cooperativa La Calandina, cuya junta rectora integra desde hace 32 años.

Valencia Fruits. ¿Con qué ánimo llega al nuevo cargo? ¿Qué ideas y proyectos tiene de cara al futuro?

Ramón González. Acepté el cargo con mucho gusto y vengo con gran ilusión y responsabilidad. Vengo a reforzar lo ya hecho y a introducir algunas novedades. Con el respaldo del consejo, pretendo darle al melocotón de Calanda más publicidad, más nombre, más auge, más relevancia.

VF. ¿Cómo pretende hacerlo?

RG. Reforzando la publicidad y el marketing para acercar más al consumidor un producto de calidad. Queremos hacer hincapié en el proceso para que el consumidor conozca bien el trabajo, el esfuerzo y lo que cuesta producir un kilo de melocotón y así sepa valorarlo mejor.

VF. ¿Cuál es el proceso productivo?

RG. Todas las tareas son manuales. El aclareo permite eliminar una parte importante de los frutos de cada árbol y el embolsado se realiza uno a uno. Este último proceso cuesta 22 céntimos por kilo en mano de obra y papel. Hacer un seguro supone otros 10 céntimos por kilo, a lo que hay que añadir los salarios. Se estima un gasto de entre 70 y 80 céntimos por kilo.

VF. La campaña pasada terminó con una certificación de 4,5 millones de kilos. ¿Qué previsiones puede hacer para 2026?

RG. Las tormentas de granizo de agosto han ocasionado cuantiosas pérdidas en varias localidades de la DOP (Calanda, Valmuel y Puigmoreno, dos pedanías de Alcañiz), lo que hará

mermar la producción final. No obstante, creo que vamos a superar los cuatro millones de kilos e incluso llegar a los 4,5. Este año hay mucha fruta.

VF. ¿Qué supone la entrada en producción de nuevas variedades?

RG. Las nuevas variedades nos permiten, de forma escalonada, alargar la presencia en los mercados durante tres meses, desde mediados de agosto a principios de noviembre. De esta manera, somos más competitivos y podemos atender mejor la demanda de los consumidores.

Este año han comenzado a producir las variedades 834 y Calprebor. A ellas se suman la 570 y la 504, además de las tradicionales Jesca, Calante y Evaísa. En total, tenemos siete variedades que nos aportan un melocotón entero, sano y de color amarillo, con un calibre mínimo de 73 milímetros de diámetro y 12 grados Brix de dulzor.

VF. ¿Sigue habiendo fraude? ¿Cómo lo van a combatir?

RG. Hay que remarcar que solo se vende melocotón de Calanda con el certificado y la etiqueta negra de la DOP desde el 18 de agosto. Lo que se venda antes de esa fecha no lo es. Es un fraude y el consumidor que lo vea puede denunciarlo llamando al Consejo. Tenemos varios proyectos en marcha para mejorar los controles mediante la inteligencia artificial para combatir el fraude y a las marcas que quieren piratear.

VF. ¿Cómo van a promocionar el melocotón?

RG. Ante las nuevas variedades, este año hemos querido



Ramón González afirma que en la zona de Calanda, “afortunadamente los jóvenes se enganchan a la agricultura gracias al melocotón”. / JAVIER ORTEGA

hacer una campaña de promoción en el sur, donde se vende mucho. Al principio lanzamos una campaña en zonas estratégicas para decirle al consumidor que ya había melocotón DOP en los mercados. Asimismo, seguimos con la promoción en cartelería, radio y plataformas de televisión. Cada año se dedica una partida importante a la promoción y publicidad de nuestro melocotón.

VF. ¿Cómo van las exportaciones?

RG. Desde hace 27 años se ha intentado por activa y por pasiva vender en Europa, pero por desgracia no les gusta el melocotón amarillo y tan dulce; prefieren la fruta más ácida.

Se ha invertido mucho dinero y la conclusión es que no hay manera, aunque seguimos intentándolo. Ahora casi el 95% de la producción se destina al mercado nacional. El melocotón de Calanda se vende en toda España, de norte a sur y de este a oeste.

VF. ¿Qué importancia tiene el cultivo del melocotón para la economía del Bajo Aragón?

RG. Es el gran referente, el motor de la economía de la

zona. Sin el cultivo del melocotón y otras frutas, el aceite y la almendra, el Bajo Aragón sería distinto.

Estamos en 42 localidades y la DOP cuenta con 15 empresas, tras la llegada de dos nuevas. Tenemos entre 800 y 1.000 hectáreas inscritas en la DOP, pero con un potencial de más de 2.500 hectáreas, en las que se cosechan entre 25 y 39 millones de kilos de melocotón amarillo embolsado bajo el amparo de la denominación.

Hay que recordar que de esos kilos tan solo pasan los controles del Consejo el 20%, entre 4,5 y 5 millones de kilos. El resto también es de muy buena calidad, pero no lleva la etiqueta negra de Melocotón de Calanda.

VF. ¿Qué empresas se han incorporado a la denominación?

RG. Una de las que ha entrado es la Cooperativa San Miguel de Calanda, que ya estuvo en la DOP, pero decidió quedarse unos años al margen y ahora, con buen criterio, ha vuelto. Les doy la enhorabuena por hacerlo, como presidente de la DO y como calandino. Y no es cosa mía, me

lo he encontrado hecho. Esto viene del anterior presidente, Samuel Sancho.

Hay otra empresa que el año pasado no estaba y que este año se ha incorporado. Ahora somos 15 empresas y 42 municipios.

VF. ¿Qué mano de obra emplean durante la campaña?

RG. En toda la denominación y durante la campaña se suelen necesitar entre 2.500 y 3.000 trabajadores. Este año no ha habido problemas con la mano de obra y el alojamiento de los temporeros. Tenemos rumanos, marroquíes, algún pakistaní y gente de otras partes de África. Al campo solo viene a trabajar la gente de fuera; si no vinieran, los trabajos agrícolas no se realizarían.

VF. ¿Hay relevo generacional en la denominación?

RG. Afortunadamente, los jóvenes se enganchan a la agricultura gracias al melocotón. Por ejemplo, en La Calandina celebramos recientemente la asamblea general; somos 130 socios y la media de edad era de 45 años. Antes yo veía en las asambleas de la cooperativa una media de edad muy alta.

El melocotón genera desarrollo, trabajo y calidad de vida. Claro que también exige esfuerzo y continuidad.

VF. ¿Cuáles son los principales problemas con los que se encuentran?

RG. Mientras que los gastos de producción, el gasóleo, el agua, los fertilizantes y los salarios suben constantemente, llevamos cuatro o cinco años con los mismos precios.

Comenzamos con abundante agua; luego llegaron el calor y la sequía, este verano el granizo y, ahora, en septiembre, una caída de las ventas. Coincide con el regreso de las vacaciones y el comienzo del curso escolar, cuando hay más gastos familiares y menos consumo. Tenemos las cámaras frigoríficas llenas de fruta. Curiosamente, pasado este periodo, el consumo repunta.

No nos queda más remedio que defender el producto y aguantar; no podemos colapsar los mercados. Claro que, si esto sigue así y no tira para adelante, los jóvenes pueden desengancharse si ven que el melocotón y la agricultura no son rentables.

OFICINAS:
Calle Collado, 4
44621 MAZALEÓN
(Teruel)

ALMACÉN:
Paraje La Sarda, s/n
50792 CHIPRANA
(Zaragoza)

Tels: 976 637 444 • 616 301 989 • 610 471 381
E-mail: rubenjuan1979@hotmail.com

GLOBAL G.A.P.

Las tormentas de granizo han mermado la cosecha en algunas zonas de la DOP

Las nuevas variedades permiten alargar la campaña de forma escalonada durante tres meses, de agosto a noviembre

La Denominación de Origen Protegida Melocotón de Calanda está en plena recolección. La campaña comenzó a mediados de agosto y se prolongará hasta primeros de noviembre. La incorporación de nuevas variedades permite alargar la campaña de forma escalonada durante tres meses.

El inicio ha estado marcado por las fuertes tormentas de agua y granizo registradas en agosto, que han provocado daños severos en el sector agrícola del Bajo Aragón, afectando de forma directa a la producción de melocotón. Las tasaciones y balances oficiales de Agroseguro revelan un impacto económico y territorial de gran magnitud.

Los destrozos en el cultivo estrella de la zona podrían suponer pérdidas de hasta 5 millones de euros. La mayor parte del fruto afectado, incluso el que ya estaba embolsado y listo para cosechar, sufrió el impacto de la piedra, quedando inservible para la comercialización en fresco o relegado a conserva.

En todo el Bajo Aragón se comunicaron daños en 1.563 hectáreas de cultivos asegurados, repetidas en 1.886 fincas.

La tormenta del 3 de agosto afectó al término municipal de Calanda y la del 9 de ese mismo mes golpeó con dureza a las pedanías alcañizanas de Valmuel y Puigmoreno. Fue la zona más castigada, con mil hectáreas afectadas: 457 de almendros, 340 de frutales (principalmente melocotón), 173 de maíz y 39 hectáreas de olivos. Muchos agricultores sufrieron la pérdida del 100% de su cosecha en apenas 15 minutos.

En Calanda, las estimaciones globales de campos afectados se sitúan entre 650 y 800 hectáreas. El parte oficial de Agroseguro registró daños en 287 hectáreas de frutales y 9 de frutos secos. Los daños en las fincas alcanzadas oscilaron entre el 60% y el 100% de la producción.

Pese a la abundancia de fruta, el granizo ha hecho que se rebajen las perspectivas de la cosecha dentro de la Denominación de Origen Protegida. No obstante, se estima que se pueden superar

Los destrozos en el cultivo estrella de la zona podrían suponer pérdidas de hasta 5 millones de euros

los 4 millones de kilos certificados e incluso llegar a los 4,5 millones.

Se trata de melocotones que pasan los rigurosos controles y requisitos que marca el Consejo Regulador. En toda la zona del Bajo Aragón, en unos 42 pueblos de las provincias de Teruel y Zaragoza, bajo el amparo de la denominación Melocotón de Calanda, la producción es mucho mayor y puede llegar a los 30 millones de kilos.

Estamos ante un cultivo del que viven muchas familias y que se extiende por una superficie de más de 4.600 kilómetros cuadrados.

Gracias a su tamaño, color, al sello del Consejo Regulador y a que cada pieza lleva una etiqueta negra numerada, es fácil distinguir y reconocer el auténtico Melocotón de Calanda.

La época de comercialización con el marchamo de la DOP va desde mediados de agosto hasta finales del mes de octubre o primeros de noviembre.

Para asegurar sus cualidades, los melocotones son meticulosamente tratados en el campo mediante la técnica del aclareo, consistente en eliminar una parte significativa de los frutos de cada árbol. Este proceso se lleva a cabo hasta el mes de julio y permite obtener una uniformidad en los calibres grandes.

Con esta práctica se elimina el 70% de los frutos que existen en el árbol para que cada unidad se desarrolle a una distancia de 20 centímetros. Se consigue así un fruto más carnoso y de mayor volumen, con un diámetro de 73 milímetros como mínimo.

En los meses de junio y julio se lleva a cabo el embolsado, que se realiza de forma manual cuando el fruto está en el árbol. Cada melocotón es protegido con una bolsa de papel parafinado, traslúcido y transpirable.

Se estima que cada campaña se embolsan 250 millones de melocotones.

Estas tareas, más la recolección, que también se realiza de forma manual, y las labores en almacenes y cooperativas, hacen que, durante los meses de mayo a noviembre, en el conjunto de las explotaciones frutícolas del Bajo Aragón, se empleen hasta casi 3.000 personas.

Pese a los intentos por penetrar en mercados europeos, la producción de melocotón de Calanda tiene como destino principal el mercado nacional. Con las dos últimas incorporaciones, la DOP Melocotón de Calanda cuenta con 15 empresas y cooperativas inscritas.

■ PRECIOS BAJOS

La campaña del melocotón amarillo avanza con precios de mercado más bajos y elevados costes de producción. Las variedades van adelantadas más de 15 días respecto a otros años debido a las altas temperaturas, lo que se traduce en calibres y precios más bajos por el estrés térmico que sufren los frutos. Agricultores y UAGA advierten que, en algunos casos, pueden llegar a gastar más dinero en recoger, clasificar y vender la fruta que lo que reciben por la venta, especialmente cuando se trata de zumos, el melocotón destinado al destribo.

UAGA sitúa el precio de referencia del melocotón amarillo para zumo en unos ocho céntimos por kilo. Respecto al melocotón amarillo para industria/conserva, los precios rondan los 22-24 céntimos/kg y, en el caso del melocotón amarillo en fresco y de la nectarina temprana, no han alcanzado los 50 céntimos/kg.

Las cifras están alejadas de los costes de producción. De hecho, calculan que el melocotón embolsado de Calanda necesita alcanzar entre 90 céntimos y un euro por kilo para evitar que el productor pierda dinero.

Según UAGA, la concienciación y la transparencia en la cadena de distribución deberían ser las primeras medidas a aplicar



Cada año se embolsan a mano uno a uno hasta 250 millones de melocotones. / DOPMC

La DOP ampara la variedad autóctona conocida como "Amarillo Tardío", junto con sus clones seleccionados e hibridaciones autorizadas: Jesca, Calante, Evaisa, Calprebor, Calemil, Calrico, Calejos y Procal 834

para tratar de combatir estas prácticas comerciales. Dicha organización agraria defiende analizar los diferentes eslabones de la cadena productiva y poner en común las cifras para localizar irregularidades.

No es la primera campaña en la que los agricultores están haciendo frente a los precios bajos del mercado. En 2025, la venta del melocotón amarillo presentó una caída a final de la campaña, a pesar de su calidad.

■ NUEVAS VARIEDADES

El Centro de Investigación y Tecnología Agroalimentaria de Aragón (CITA) inició en 2008 el Programa de Mejora Genética del Melocotón de Calanda. El objetivo es obtener nuevas variedades de melocotón amarillo tardío de pulpa firme, con mejoras en características agronómicas y de calidad, que puedan ser comercializadas bajo dicha marca. Están llamadas a cubrir los huecos en el calendario de maduración para tener una producción constante durante la campaña de comercialización,

siempre manteniendo la calidad óptima que caracteriza a este producto.

La DOP, con el apoyo del CITA, pretende con dicho programa introducir nuevas variedades que adelanten y alarguen la campaña y resistan mejor a las inclemencias meteorológicas.

Se buscan aquellas variedades que mejor se adaptan al terreno. El objetivo es ofrecer una cosecha más constante y prolongar la temporada de disfrute de este melocotón con sello de calidad.

Son variedades autóctonas de la zona de Calanda, lo que significa que son propias de la región y se están cultivando siguiendo las prácticas tradicionales.

La DOP Melocotón de Calanda ampara una variedad principal autóctona conocida como "Amarillo Tardío", junto con sus clones seleccionados e hibridaciones autorizadas: Jesca, Calante, Evaisa, Calprebor, Calemil, Calrico, Calejos y Procal 834, conocida popularmente como variedad 834. Esta última se llama así porque se recoge en la semana 34 del octavo mes.



En la DOP hay 15 empresas y cooperativas con las dos nuevas incorporaciones. / DOMC

La Chipranesca, S.C.L.
O.P.F.H. n° 302

GLOBAL G.A.P. BRC

MELOCOTÓN, NECTARINA, PARAGUAYO, ALBARICOQUE, CEREZA, CIRUELA, PERA, HIGOS

La Chipranesca, la fruta más fresca

E-mail: frudecas@lachipranesca.com Paraje "LA SARDA", s/n
gerente@lachipranesca.com 50792 CHIPRANA
Tel. 976 63 72 40 Zaragoza

www.lachipranesca.com

Agrocotizaciones

MERCADOS NACIONALES

Mercalicante

Información de precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, referidos a la semana del 7 al 13 de septiembre de 2026, ofertados en el Mercado Central de Abastecimiento de Alicante.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Hass.....	1,00
Otras Variedades.....	2,20
Albaricoque Otras Variedades	S/C
Cereza Picota.....	S/C
Otras Variedades.....	1,19
Chirimoya Otras Variedades	S/C
Ciruela Familia Black.....	S/C
Reina Claudia	S/C
Otras Variedades.....	1,45
Coco en Seco.....	1,05
Dátil Medjoul.....	1,50
Otras Variedades.....	S/C
Granada Mollar Elche	S/C
Higo Chumo	S/C
Seco.....	2,60
Otras Variedades.....	S/C
Kiwi Kiwigold.....	4,55
Otras Variedades.....	2,65
Pulpa Verde.....	1,60
Lima Mejicana	1,55
Persian.....	S/C
Limón Fino o Primafori.....	1,05
Verna.....	S/C
Eureka	0,93
Litchi.....	S/C
Mandarina Clemenvilla o Nova	S/C
Fortuna	S/C
Ortanique	0,75
Otras Variedades.....	2,20
Manga Kent.....	S/C
Mango Tommy Atkins	1,50
Otras Variedades.....	S/C
Manzana Golden	1,10
Pink Lady.....	2,00
Otras Variedades.....	1,55
Royal Gala	1,35
Fuji	1,00
Granny Smit.....	1,90
Melocotón Baby Gold	1,90
Calanda.....	S/C
Otras Variedades.....	S/C
Melón Piel de Sapo.....	0,36
Amarillo.....	S/C
Otras Variedades.....	1,40
Naranja Lane Late.....	S/C
Navel Late	1,19
Valencia Late	1,10
Navel.....	1,10
Otras Variedades.....	1,00
Nectaría Carne Blanca	S/C
Otras Variedades.....	S/C
Nuez.....	3,20
Papaya o Papayón.....	2,30
Grupo Solo o Sunrise	S/C
Paraguayo UFO 4.....	1,80
Otras Variedades.....	S/C
Pera Ercolini/Morettini.....	S/C
Coferencia	1,80
Agua o Blanquilla	S/C
Limonera.....	1,50
Piña Golden Sweet	1,40
Otras Variedades.....	S/C
Pitaya Amarilla.....	5,00
Otras Variedades.....	4,00
Roja	5,00
Plátano Americano o Banana.....	1,00
Canarias 1	1,10
Macho	2,00
Otras Variedades.....	1,00
Pomelo Otras Variedades	1,19
Sandía Otras Variedades	S/C
Con Semilla	S/C
Sin Semilla.....	S/C
Uva Aledo.....	S/C
Blanca Otras Variedades.....	1,40
Negra Otras Variedades.....	1,00
Red Globe.....	1,60
Victoria	S/C
Cardinal.....	S/C
Sin Semilla Blanca.....	S/C

HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga Hojas Lisas Verde.....	0,80
Hojas Rizadas Lyon	0,90
Otras Variedades.....	S/C
Ajo Blanco.....	S/C
Tierno o Ajete.....	4,00
Otras Variedades.....	3,50
Morado.....	3,50
Alcachofa Blanca de Tudela.....	S/C
Apio Verde.....	0,60
Apionabo.....	0,85
Berenjena Otras Variedades	S/C
Morada.....	0,60
Boniato o Batata	1,15
Brócoli o Brócoli o Brécol	3,30
Calabacín Verde.....	S/C
Calabaza de Verano	1,20
Otras Variedades.....	0,62
Cardo	1,00
Cebolla Dulce Fuentes de Ebro.....	1,04
Recas y Similares.....	0,80
Tierna	4,00
Morada.....	1,25
Otras Variedades.....	S/C
Grano de Oro o Valenciana	S/C
Chirivía	1,00
Col de Hojas Rizadas	S/C
Hojas Lisas.....	S/C
Lombarda o Repollo Rojo.....	0,80
Coliflor	2,50
Endivia.....	1,30
Espárrago Verde o Triguero.....	S/C
Espinaca	1,40
Hinojo.....	0,70
Hortalizas IV Gama	S/C
Jengibre.....	1,45
Judía Verde Fina.....	S/C
Verde Perona	S/C
Lechuga Hoja de Roble	0,80
Romana	0,95
Iceberg	1,20
Maíz o Millo	1,15
Nabo	0,80
Pepino Corto o Tipo Español	S/C
Largo o Tipo Holandés.....	1,20
Alpícoz.....	2,60
Otras Variedades.....	S/C
Perejil	0,80
Pimiento Otras Variedades	S/C
Rojo Lamuyo	1,03
Verde Italiano	0,95
Verde Padrón	S/C
Rojo Najerano	2,50
Puerro.....	4,00
Rábano y Rabanilla.....	S/C
Remolacha Común o Roja.....	1,05
Resto de Hortalizas	0,80
Seta Champiñón	S/C
Tomato Asurcado Verde Raf	S/C
Cherry.....	S/C
Liso Rojo Daniela/Long Life/	
Royesta	S/C
Muchamiel.....	2,50
Liso Rojo Pera	0,75
Liso Rojo Rama	S/C
Otras Variedades.....	2,25
Yuca o Mandioca o Tapioca.....	1,50
Zanahoria o Carlota Nantesa	0,70
Otras Variedades.....	0,80
En Rama	S/C
Yuca o Mandioca o Tapioca.....	S/C
PATATAS	Euros/kg
Blanca Agria Granel	0,47
Blanca Monalisa Granel	0,90
Blanca Spunta Granel	1,00
Roja Otras Variedades Granel.....	1,80

Mercabarna

Información de los precios dominantes de frutas y hortalizas, del 17 de septiembre de 2026, facilitada por el Mercado Central de frutas y hortalizas de Barcelona, Mercabarna.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoque.....	1,50
Aguacate	3,50
Almendra	9,20
Pomelo.....	1,20

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

Lechuga Iceberg.....	0,50
Larga.....	0,80
Otras	0,85
Endivia	1,20
Escarola.....	0,80
Espárragos Blancos	9,50
Verdes.....	4,00
Espinaca.....	0,90
Haba	1,40
Hinojo	1,05
Perejil	0,60
Judía Bobi	3,50
Perona.....	11,00
Fina.....	4,50
Otras	2,25
Nabo.....	0,80
Zanahoria.....	0,90
Patata Blanca.....	0,70
Temprana.....	0,72
Roja	0,72
Pimiento Lamuyo	1,80
Verde	0,80
Rojo	2,60
Guisante	4,50
Puerro	1,00
Rábano	0,55
Remolacha.....	1,10
Tomate Maduro	0,70
Verde	3,00
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

Mercabilbao

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 15 al 18 de septiembre de 2026, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Madrid. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoques.....	S/C
Cerezas.....	S/C
Ciruelas	2,50
Limones.....	1,00
Manzana Golden	1,10
Roja	S/C
Melocotones duros	1,80-2,00
Melón Piel de Sapo.....	0,70
Nectarinas	S/C
Pera Blanquilla.....	2,00
Sandías.....	0,70
Uva moscatel	1,70-1,65
HORTALIZAS	Euros/kg
Lechuga.....	0,96-1,00
Berenjena	1,30-1,50
Calabacines	S/C
Cebolla.....	0,50
Judías Verdes Perona	6,20-6,00
Patatas Calidad.....	0,45
Pepinos.....	2,00-2,30
Pimientos Verdes.....	1,60-2,00
Tomate Maduro	0,70
Tomate Verde.....	2,20
Zanahorias.....	0,70

Mercamadrid

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 15 al 18 de septiembre de 2026, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Madrid. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Ciruelas.....	2,13
Higos.....	4,00
Limones.....	1,09
Manzana Golden	1,87
Roja	2,10
Melocotones duros	1,75
Melón Piel de Sapo.....	0,75
Pera Blanquilla.....	1,86

Sandías.....	0,52
Uva moscatel	2,06
HORTALIZAS	Euros/kg
Lechuga.....	0,96
Berenjena	1,78
Calabacines	S/C
Cebolla.....	0,61
Judías Verdes Perona	5,75
Patatas Calidad.....	0,48
Pepinos.....	1,73
Pimientos Verdes.....	1,56
Tomate Verde.....	2,15
Zanahorias.....	0,68

Mercalaspalmas

Precios frecuentes de frutas, hortalizas y patatas, del 14 al 18 de septiembre de 2026, en el Mercado Central de Abastecimiento de Las Palmas.

FRUTAS	Euros/kg
Aceituna.....	6,95
Aguacate Hass.....	S/C
Fuerte.....	6,20
Otras Variedades.....	3,45
Cacahuete.....	S/C
Chirimoya Otras Variedades	3,70
Ciruela Otras Familia Black.....	1,86
Golden Japan y Songold	2,85
Santa Rosa.....	S/C
Coco Otras Variedades	1,45
Dátil Deglet Nou	4,45
Medjool	S/C
Otras Variedades.....	S/C
Fresa	11,95
Fresón Otras Variedades.....	10,00
Granada Otras Variedades	4,95
Guayaba Otras Variedades	4,75
Higo Chumbo.....	3,75
Verdal	5,59
Seco	S/C
Breva Colar	S/C
Kaki Otras Variedades	2,95
Rojo Brillante o Persimon	S/C
Kiwi Kiwigold.....	6,45
Pulpa Verde.....	4,75
Limón Fino o Primafori	1,92
Otras Variedades.....	1,65
Verna	1,75
Mandarina Clemenlate	3,25
Ortanique.....	S/C
Clemenvilla o Nova.....	2,45
Clemenule.....	2,45
Manga Kent	4,68
Mango Haden.....	S/C
Tommy Atkins	3,85
Manzanas Fuji.....	2,85
Golden	2,39
Royal Gala.....	2,26
Granny Smith	2,05
Otras Variedades.....	2,45
Starking o Similares.....	2,05
Reineta.....	2,45
Melocotón Baby Gold Amarillo	S/C
Merryl y Elegant Lady.....	2,35
Otras Variedades.....	2,75
Melón Piel de Sapo	1,45
Amarillo	S/C
Galia	4,15
Otras Variedades.....	1,35
Naranja Valencia Late.....	2,05
Lane Late	1,60
Navel	2,05
Navelina.....	2,05
Otras Variedades.....	2,05
Navel Late.....	2,05
Necarina Carne Blanca.....	2,45
Carne Amarilla	1,95
Otras Variedades.....	S/C
Níspero Algerie o Argelino.....	S/C
Nuez	S/C
Papaya Grupo Solo y Sunrise.....	2,45
Papayón (2-3 kg/ud)	2,45
Otras Variedades.....	S/C
Paraguayo Otras Variedades.....	2,48
Pera Conferencia	2,15
Ercolini / Morettini.....	1,90
Otras Variedades	2,85
Limonera.....	2,45

MERCADOS NACIONALES

Agua o Blanquilla	S/C
Piña Golden Sweet.....	7,45
Africana	S/C
Pitaya Amarilla	S/C
Pistacho	S/C
Plátanos Canarias Primera	1,19
Canarias Segunda.....	1,10
Extra.....	1,55
Pomelo Rojo.....	1,35
Amarillo	1,30
Rambután	S/C
Sandía Sin Semilla	0,92
Con Semilla.....	0,80
Uva Sin Semilla Negra.....	S/C
Sin Semilla Blanca	S/C
Blanca Otras Variedades	3,08
Negra Otras Variedades	3,45
Red Globe.....	2,20
Italia o Ideal	S/C
Zapote.....	S/C
Frutas IV Gama	7,25
Resto de frutas	1,30
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga Hojas Rizadas Lyon.....	2,75
Hojas Lisas Verde	S/C
Ajo Blanco.....	3,35
Morado	3,35
Tierno o Ajete	S/C
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	1,21
Otras Variedades	S/C
Berros.....	2,45
Boniato o Batata.....	2,15
Brócoli, Brocol o Brócoli	4,68
Calabacín Blanco	2,68
Verde	2,75
Calabaza De Verano.....	0,85
De Invierno	0,95
Otras Variedades	S/C
Cebolla Grano Oro o Valenciana	0,75
Morada	1,25
Recas	1,15
Tierna.....	0,95
Chirivía.....	S/C
Col China o Pekinensis.....	0,85
Lombarda o Repollo Rojo	2,30
Repollo Hojas Rizadas.....	1,12
De Bruselas	S/C
Coliflor	3,49
Endivia	1,05
Escarola Rizada o Frisée.....	1,89
Espárrago Verde o Triguero.....	2,40
Blanco.....	S/C
Espinacas	0,18
Guindilla Verde.....	3,50
Roja	2,50
Guisante	S/C
Haba Verde o Habichuela.....	S/C
Hinojo	2,45
Jengibre	3,05
Judía Verde Bobby.....	5,39
Verde Otras Variedades	5,31
Verde Elda.....	4,45
Laurel	S/C
Lechuga Otras Variedades	0,30
Romana	0,63
Maiz o Millo	0,65
Nabo.....	S/C
Ñame o Yame	5,05
Pepino Largo o Tipo Holandés	1,87
Tipo Español	1,75
Perejil	0,15
Pimiento Amarillo, tipo California	2,55
Rojito Lamuyo.....	2,44
Verde Italiano	4,95
Verde Padrón	3,57
Otras Variedades	1,65
Rojito California	S/C
Verde Cristal	S/C
Ñoras secas.....	S/C
Puerro	2,69
Rábano y Rabanilla	0,65
Remolacha Común o Roja	1,30
Seta Champiñón	2,45
Girgola o Chopo	2,20
Tomate Cherry.....	3,49
Liso Rojo Daniela/Long Life/Royesta	3,38
Liso Rojo Canario	1,25
Otras Variedades	0,75
Zanahoria o Carlota Nantesa.....	2,16
En Rama	S/C
Jengibre	3,05
Ñame.....	5,05
Ocra o Quimbombó	S/C
Yuca o Mandioca o Tapioca	2,20
Hortalizas IV Gama	5,50

V Gama.....	S/C
Resto Hortalizas	0,80
PATATAS	Euros/kg
Blanca Otras Variedades Granel	0,95
Blanca Spunta Granel	1,65
Papa Otras Variedades Granel	0,95
Roja Otras Variedades Granel.....	1,15

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 14 de septiembre de 2026, ofertados en Mercamurcia.

FRUTAS	Euros/kg
Aguacate Fuerte.....	3,75
Hass	3,25
Otras Variedades	3,00
Albaricoque Otras Variedades	S/C
Cereza Otras Variedades	S/C
Picota	S/C
Castaña.....	4,00
Chirimoya Otras Variedades	2,60
Campas.....	3,00
Ciruela Otras Familia Black.....	1,50
Malleras	S/C
Reina Claudia.....	2,20
Santa Rosa	S/C
Golden Japan y Songold	1,60
Coco en Seco	0,90
Dátil Deglet Nour.....	3,50
Medjooul	8,00
Otras Variedades	3,50
Fisalis Otras Variedades	5,50
Fresón Otras Variedades.....	6,00
Granada Mollar.....	2,50
Grosella Roja.....	S/C
Guayaba o Cas.	4,00
Otras Variedades	3,00
Breva Colar	S/C
Higo Chumbo.....	4,00
Verdal	5,50
Seco	S/C
Otras Variedades	3,00
Kaki Rojo Brillante o Persimón	S/C
Otras Variedades	S/C
Kiwi Pulpa Verde	4,00
Otras Dulce	4,50
Otras Variedades	S/C
Lima Mejicana.....	3,00
Otras Variedades	2,90
Limón Fino o Primafiori	0,80
Verna	1,05
Rodrejo	0,90
Litchi	S/C
Mandarina Hernandina	S/C
Blanco.....	1,80
Ortanique.....	S/C
Mango Haden.....	1,90
Tommy Atkins	2,60
Otras Variedades	1,90
Manzana Golden	1,20
Starking o Similares.....	1,20
Granny Smith	1,40
Royal Gala.....	1,30
Fuji.....	S/C
Pink Lady	1,90
Verde Doncella.....	2,10
Reineta.....	1,30
Melocotón Fresquilla o Pavia.....	S/C
Tirrenia Amarillo	S/C
Otras Variedades	1,20
Royal Glory.....	S/C
Catherine	S/C
Melón Piel de Sapo	0,60
Galia	S/C
Amarillo	0,50
Membrillo Común	1,30
Naranja Valencia Late.....	1,30
Navel	S/C
Navel Late.....	1,50
Lane Late	1,50
Otras Variedades	1,40
Nectarina Otras Variedades	1,30
Níspero Otras Variedades	S/C
Nuez Nacional.....	3,50
Papaya Otras Variedades	2,00
Solo y Sunrise.....	1,50
Paraguay Otras Variedades.....	1,30
Pera Ercolini / Morettini.....	1,30
Conferencia.....	1,75
Agua o Blanquilla	2,00
Limonera	1,30
Magallón	S/C
Piña Golden Sweet.....	1,40
Africana	1,00
Pitaya Amarilla	3,00
Roja	4,00
Otras Variedades	2,50
Plátano de Canarias Extra.....	1,40

De Canarias 1	1,30
De Canarias 2	1,20
Otras Variedades	0,90
Americano o Banana	0,90
Macho	1,30
Pomelo Rojo.....	1,30
Otras Variedades	S/C
Rambután	8,00
Sandía Sin Semilla	0,60
Con Semilla.....	0,50
Otras Variedades	0,45
Uva Sin Semilla Negra.....	1,75
Sin Semilla Blanca.....	2,00
Napoleón	S/C
Cardinal	S/C
Red Globe.....	S/C
Tamarindo	4,50
HORTALIZAS	Euros/kg
Acelga de Hojas Lisas Verde.....	1,10
Ajo Blanco.....	3,00
Tierno o Ajete.....	5,00
Morado	3,90
Otras Variedades	3,00
Alcachofa Blanca de Tudela.....	S/C
Otras Variedades	4,25
Apio Verde	0,90
Berenjena Morada	2,00
Otras Variedades	2,00
Boniato o Batata.....	1,40
Brocolo o Brocoli o Brecol	2,20
Calabacín Verde	1,80
Blanco	2,00
Otras Variedades	S/C
Calabaza de Verano	1,00
De Invierno	S/C
Otras Variedades	0,95
Cardo.....	S/C
Cebolla Grano de Oro o Valenciana	0,60
Babosa.....	0,45
Morada	0,70
Recas y Similares.....	1,25
Blanca Dulce de Ebro	1,50
Francesa o Echalote	1,50
Otras Variedades	0,55
Tierna	0,80
Calçots.....	S/C
Chirivía.....	1,80
Col Repollo de Hojas Rizadas.....	2,00
Lombarda o Repollo Rojo	1,00
De Bruselas	S/C
De Hojas Lisas.....	S/C
Coliflor	2,00
Endivia	3,00
Escarola Rizada o Frisée	S/C
Lisa	S/C
Espárrago Verde o Triguero.....	4,00
Otras Variedades	S/C
Espinaca	2,00
Guindilla Verde.....	2,60
Roja	3,00
Guisante	S/C
Haba Verde o Habichuela.....	S/C
Judía Verde Fina	9,00
Verde Bobby	5,50
Verde Perona	3,80
Verde Elda.....	4,50
Laurel	1,00
Lechuga Romana	1,50
Iceberg.....	1,25
Cogollo	1,90
Hoja de Roble	1,60
Lollo Rosso.....	1,60
Otras Variedades	0,50
Maiz o Millo	1,50
Nabo	1,20
Pepino Corto o tipo Español.....	1,90
Perejil	1,00
Pimiento Verde Italiano	2,10
Rojito Lamuyo	3,50
Amarillo Tipo California.....	1,60
Verde Cristal	1,90
Rojito California	2,40
Verde Padrón	5,200
Ñoras Secas	18,00
Rojito Toledo	S/C
Puerro	2,00
Rábano y Rabanilla	1,60
Remolacha Común o Roja	0,80
Seta Champiñón	2,45
Girgola o Chopo	4,75
Shii-Take.....	5,00
Tomate Liso Rojo Daniela / Long Life / Royesta	1,50
Liso Rojo Rama	2,30
Liso Rojo Pera	2,50
Cherry	2,70
Liso Verde Rambo	2,50
Liso Rojo Tipo Canario.....	1,75
Asurcado Verde Raf.....	5,00
Liso Verde Mazarrón	2,40
Kumato	3,90

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 7 al 13 de septiembre de 2026. Precios origen. Semana 37/2026.

PRECIOS DE CÍTRICOS EN ORIGEN

En el inicio de la campaña cítricola 2026/2027, el sector mantiene una actitud prudente en la formalización de operaciones de compra en campo. Esta cautelada responde, principalmente, a la incertidumbre existente sobre la evolución futura de los precios en los mercados europeos, circunstancia que podría afectar negativamente a los márgenes comerciales e incluso comprometer la rentabilidad de determinadas operaciones. Asimismo, persiste la presión sobre las cotizaciones derivada del incremento de las disponibilidades procedentes de terceros países, cuya presencia en los mercados puede coincidir temporalmente con la oferta nacional y condicionar su posicionamiento comercial. Por otra parte, las empresas exportadoras continúan priorizando la comercialización de producción propia, posponiendo una mayor actividad compradora hasta que las necesidades de aprovisionamiento así lo requieran. A este escenario se suma el retraso en la llegada de condiciones climáticas propias del otoño en Europa, factor que habitualmente impulsa el consumo de cítricos y que, por el momento, está limitando el estímulo de la demanda. Pese a ello, las primeras operaciones de la campaña han continuado desarrollándose, aunque a un ritmo lento. Durante la semana se han registrado compras de satsumas (Okitsu y Owari), clementinas (Arrufatina, Marisol y Oronules), naranjas tipo Navel (Navelina) y limón Verna redrojo. Continúa, además, la incertidumbre asociada a la incidencia de araña roja en las plantaciones cítrícolas, así como a los posibles efectos productivos y comerciales derivados de las elevadas temperaturas registradas durante los últimos meses. Por otra parte, la campaña del limón Verna redrojo prosigue en la comarca de la Vega Baja, con aproximadamente un 57% de la producción comercializada y un 52% recolectada. Las cotizaciones han experimentado un nuevo descenso, motivado fundamentalmente por el incremento de las importaciones de limón procedente de Sudáfrica, que está ejerciendo una mayor presión competitiva sobre el mercado.

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	3,20
Muchamiel	S/C
Zanahoria en Rama.....	2,70
Nantesa	0,90
Otras Variedades	S/C
Jengibre	3,50
Ñame o Yame	1,70
Ocra o Quimbombó	3,00
Tamarillo Otras Variedades	4,00
Yuca o Mandioca o Tapioca	2,25
Hortalizas IV Gama	4,80
PATATAS	Euros/kg
Blanca Liseta Granel.....	0,65
Blanca Liseta Confec	0,65
Nuevas	0,70
Blanca Spunta Confec	0,60
Blanca Agría Granel	0,60
Blanca Agría Confec	0,60
Roja Otras Variedades Granel.....	0,70
Roja Otras Variedades Confec	0,65
Lonja de Mercamurcia. Información de los precios de las almendras, del 10 de septiembre de 2026. Cotización para las pequeñas partidas de grano de almendra en cáscara (en torno a 10 Tm), situado sobre el almacén del partidiro, facilitados por la Lonja Nacional de Almendra de Mercamurcia.	
ALMENDRAS	Euros/Kg
Marcona	6,28
Largueta.....	5,67
Comuna	5,30
Ferragnes	5,49
Garrigues	5,49
Guara	5,41
Ramillete	5,49
Comuna Ecológica	7,79

Mercasevilla

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 7 al 13 de septiembre de 2026, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Sevilla. Información facilitada por Mercasevilla. Últimos precios recibidos.

FRUTAS Y HORTALIZAS	Euros/kg
Aceituna	2,00
Acelga Hoja Rizada.....	0,90
Achicoria	3,40
Aguacate Fuerte	4,45
Hass	4,11
Otras Variedades	3,50
Ajo Morado	3,39
O.V.....	4,90
Tierno o Ajete.....	10,40
Albaricoque O.V.....	2,00
Alcachofa Blanca de Tudela.....	3,40
Almendra.....	4,40
Apio Verde	1,16
Apionabo.....	1,60
Berenjena Morada	1,26
O.V.	1,30
Boniato o Batata.....	1,05
Brócoli o Brécol	3,70
Torre o Romanescu	S/C

Cacahuete	2,75
Calabacín Blanco	2,27
Verde	1,70
O.V	2,20
Calabaza de Verano	0,70
Otras Variedades	0,74
Kaki O.V.....	S/C
Rojito Persimon.....	S/C
Sharoni	1,70
Carambola.....	8,75
Cardo	S/C
Castaña.....	6,50
Cebolla Babosa.....	S/C
Blanca Dulce	1,06
Francesa / Echalote	4,20
Grano de Oro Valenciana	0,50
Morada	0,97
Tierna	1,20
O.V.	1,19
Cereza O.V.	6,00
Picota	S/C
Chirimoya O.V.	2,62
Chirivía	1,90
Ciruela Golden Japan.....	2,88
O.V.	1,94
Santa Rosa.....	1,42
Reina Claudia	2,88
Coco O.V.	2,10
Col China o Pekinensis.....	1,92
De Bruselas.....	1,85
Lombarda o Repollo Rojo.....	0,75
Ropollo Hoja Rizada.....	0,88
Coliflor	1,31
O.V	3,10
Dátil O.V	6,75
Endivia.....	1,30
Roja.....	2,60
Escarola O.V.	1,90
Espárrago Blanco	11,00
S. C.	12,69
Espinaca	1,20
Fresa.....	6,40
Fresón.....	4,00
Frambuesa	15,20
Granada	2,25
Grosella	18,64
Guayaba	9,00
Guisante	S/C
Tirabeque / Bisal	S/C
Haba Verde / Habichuela.....	S/C
Higo Breva	2,90
Chumbo.....	2,50
Hinojo.....	1,80
Jengibre	2,50
Judía Verde Bobby	5,50
Verde Fina	3,00
Verde Helda	3,20
Verde Perona	3,80
Kiwi Kiwigold.....	3,54
O.V	3,20
Pulpa Verde	3,60
Laurel	0,85
Lechuga Batavia	1,06
Cogollo	1,31
Hoja de Roble	1,42

MERCADOS NACIONALES

Comunidad Valenciana

Precios agrarios concertados durante la semana 37, del 7 al 13 de septiembre 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>		
SATSUMAS		
Clausellina / Okitsu	0,34-0,35	Alicante
Clausellina / Okitsu	0,23-0,36	Valencia
Clausellina / Okisu	0,25-0,29	L. Valencia
Owari	0,31	Alicante
Owari	0,30	Castellón
CLEMENTINAS		
Arrufatina	0,42-0,45	Alicante
Arrufatina	0,35-0,45	Castellón
Arrufatina	0,40-0,45	L. Valencia
Marisol	0,42-0,45	Alicante
Marisol	0,30-0,43	Castellón
Marisol	0,28-0,40	Valencia
Marisol	0,30-0,45	L. Valencia
Oronules	0,54-0,60	Castellón
Oronules	0,42-0,70	Valencia
Oronules	0,60-0,70	L. Valencia
NARANJAS NAVEL		
Navelina	0,27-0,31	Alicante
Navelina	0,23-0,30	Valencia
Navelina	0,22-0,32	L. Valencia
LIMÓN		
Limón Fino	S/C	Alicante
Limón Verna Redrojo	0,06-0,12	Alicante
Limón Fino Redrojo	S/C	Alicante

FRUTAS	Euros/Kg	Zona
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
Kaki Rojo Brillante	0,45-0,65	Valencia
Melón Piel de Sapo	1,06-1,49	Castellón
Sandía sin pepitas	0,30-0,38	Castellón
Uva de Mesa		
Moscatel Romano	0,75-0,80	Alicante
Red Globe	0,65-0,75	Alicante
Victoria	S/C	Alicante
D. Maria	0,85	Alicante
HORTALIZAS	Euros/Kg	Zona
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
Apio Verde	0,55	Alicante
Berenjena Negra	S/C	Castellón
Rayada	0,64-0,71	Alicante
Rayada	0,51-1,02	Castellón
Boniato Rojo	0,70-1,08	Alicante
Blanco	0,88-0,95	Alicante
Calabacín	S/C	Alicante
Calabacín	S/C	Valencia
Blanco	S/C	Castellón
Calabaza		
Redonda	0,68-1,27	Castellón
Tipo Cacahuete	0,33-0,43	Alicante
Tipo Cacahuete	0,36-0,42	Castellón
Cebolla Babosa	0,30-0,33	Alicante
Spring	S/C	Valencia

Tierna	S/C	Castellón
Grano	0,38-0,43	Castellón
Col Lombarda	S/C	Castellón
Repollo Hoja Lisa	0,40	Alicante
Judía Blanca	S/C	Castellón
Roja	S/C	Castellón
Roja	S/C	Valencia
Verde Bobby	S/C	Alicante
Verde Perona	S/C	Castellón
Guisantes		
Verdes Grano	S/C	Alicante
Haba Muchamiel	S/C	Castellón
Lechuga Romana	0,47-0,55	Castellón
Maravilla	S/C	Castellón
Patata Blanca	0,52-0,60	Alicante
Blanca	0,55	Castellón
Pepino Blanco	1,39-1,73	Alicante
Pimiento		
California Amarillo	S/C	Alicante
California Rojo	S/C	Alicante
California Verde	S/C	Alicante
Lamuyo Rojo	S/C	Alicante
Lamuyo Rojo	S/C	Castellón
Dulce Italia	0,80-1,02	Castellón
Dulce Italia	S/C	Valencia
Tomate Cherry	S/C	Castellón
Daniela	S/C	Alicante

Redondo Liso	1,26-1,35	Castellón
Pera	1,71	Alicante
Pera	0,85-1,70	Castellón
Muchamiel	1,32-1,60	Alicante
Acostillado	1,47-2,22	Alicante
Zanahoria	0,29	Alicante
FRUTOS SECOS	Euros/Kg	Zona
<i>(Entrada descascaradora. Kilo grano s/rendimiento. Cotización más frecuente)</i>		
ALMENDRAS		
Comuna	S/C	Alicante
Comuna	5,05-5,20	Castellón
Largueta	S/C	Alicante
Marcona	S/C	Alicante
Marcona	S/C	Castellón
Plantea	S/C	Alicante
INDUSTRIALES	Euros/Kg	Zona
<i>(Kg/entrada/almacén, cotización más frecuente)</i>		
ACEITE		
Oliva Lampante >2°	2,80-2,85	Castellón
Oliva Virgen 0,8°-2°	3,10-3,15	Castellón
Oliva Virgen Extra	3,30-3,40	Castellón
Garrofa Entera	0,43-0,45	Castellón
MIEL		
De Azahar	4,65-4,80	Castellón
De Romero	4,20-4,50	Castellón
De Milflores	3,70-4,00	Castellón

Iceberg	1,34
Lollo Rosso	1,42
O. V.	2, 10
Romana.....	1,03
Lima O. V.....	2,08
Limón Eureka.....	1, 10
Fino o Primafiori	S/C
O. V.	1,00
Verna.....	1, 10
Litchi Var. Brewster Chen.....	S/C
Mandarina O. V.	1,88
Clemenvilla Ono	1,00
Ortanique	1,00
Mango.....	2,51
Mangostan	12,50
Manzana Fuji.....	1,60
Golden.....	1,97
Granny Smith.....	1,80
O.V.....	2,08
Pink Lady.....	2, 16
Reineta	1,98
Royal Gala	1,63
Starking.....	1,70
Melocotón Merry Elegant Lady.....	1,50
Baby Gold Amarillo	1,44
O.V	2, 10
Calanda Amarillo	2,77
Melón Amarillo	0,80
Galia.....	0,80
O. V.....	2, 20
Piel de Sapo.....	0,61
Membrillo Común.....	1,40
Mora	17,60
Nabo Similares.....	1,36
Naranja Lane Late.....	1, 10
Navel Late	S/C
O. V.	1,25
Salustiana.....	S/C
Valencia Late	0,97
Navel	1, 10
Navelina	1,0
Nashi.....	1,30
Nectarina O. V.	1,74
Níspero.....	S/C
Nuez.....	4,80
Papaya O.V	3,50
Paraguayo Platereta.....	1,60
O. V.....	1,72
Patata Blanca Agría Granel	0,71
Blanca Granel Confecc	0,52
Calidad Monalisa	0,75
Nueva Confecc.....	0,79
Roja Granel Confecc	0,69
Pepino O. V.	1,70
Pera	
Agua o Blanquilla	1,75
Conference	1,72
Decana del Comicio	S/C
Ercolini / Moretini.....	1,76
Limonera.....	1,30
O. V.....	1,57
Passacrassana	S/C
Magallon	S/C
Castells o San Juan	S/C
Perejil	0,60
Pfisalis	10,40
Pimiento	
Amarillo California	2,90
O. V.....	5,00
Rojo California.....	1,50
Rojo Lamuyo.....	2,28

Verde Cristal	2,66
Verde Italiano	1,80
Piña.....	1,41
Pitaya	4,70
Plátano.....	1, 16
Americano o Banana	0,87
Pomelo Amarillo.....	1,45
O.V	1,35
Rojo.....	1,06
Puerro.....	1,59
Rábano y Rabanilla.....	1,00
Rambután.....	8,+25
Remolacha Común o Roja.....	0,88
Resto de Hortalizas	4,35
Sandía Con Semilla	0,55
Sin Semilla	0,61
O.V	0,80
Seta Champiñón	2,85
Hongo Boletus Edulis	10,00
Hongo O. V.	5,25
Shiitake.....	7,45
Tamarindo	6,60
Tomate Cherry	5, 12
Liso Rojo Daniela	2,92
Rojo Pera	2,72
Rojo Rama	1,50
Liso Verde Rambo	3,24
O.V	4, 10
Uva	
Blanca O.V.....	1,70
Negra O. V.	1,80
Red Globe Roja.....	1,96
Sin Semilla Blanca.....	3,42
Sin Semilla Negra	2,59
Victoria Blanca.....	1,70
Zanahoria O. V.	0,87

Mercavalència

Precios de frutas y hortalizas, referidos a la semana del 8 al 11 de septiembre de 2026, comercializados en el Mercado Central de Abastecimiento de Valencia. Información facilitada por MERCASA.

FRUTAS	Euros/kg
Albaricoques.....	S/C
Cerezas.....	S/C
Higos.....	4,70-3,00
Ciruelas	1,80-1,00
Limonos.....	1,00-1,20
Manzana Golden	1,30-2,00
Roja	1,30
Melocotones duros	4,00-1,50
Melón Piel de Sapo.....	0,50-1,00
Nectarinas	S/C
Nísperos	S/C
PeraBlanquilla.....	1,20-2,00
Sandías	0,60-0,80
Uva moscatel	1,70
HORTALIZAS	Euros/kg
Lechuga	0,90
Berenjenas.....	1,80-2,50
Calabacines	S/C
Cebolla	0,60-0,45
Judías	
Verdes Perona.....	S/C
Patatas Calidad.....	0,50-0,55
Pepino	2,50-1,80
Pimientos Verdes.....	1,75-2,00
Tomate Maduro	1,60-0,90
Tomate Verde.....	1,75-2,75
Zanahorias.....	0,70-0,90

Junta de Extremadura

Observatorio de Precios y Cadena de Valor del Sector Agroalimentario de la Comunidad Autónoma de Extremadura. Información actualizada acerca del mercado de productos agroalimentarios. Precios del 7 al 13 de septiembre de 2026.

FRUTA	Euros/Kg
BADAJOS	
Albaricoque.....	S/C
Melocotón	
Todas Variedades	0,73
Nectarina	0,69
Cereza Todas Variedades.....	S/C
Ciruela Todas Variedades	0,70
Platerina.....	0,63
Paraguayo.....	0,78
Patata	S/C
Pera.....	0,68
Tomate Industria	1,07
Higo Seco	1,69
CÁCERES	
Albaricoque.....	0,98
Melocotón	
Todas Variedades	0,73
Nectarina	0,69
Cereza	
Todas Variedades	S/C
Ciruela Todas Variedades	0,70
Platerina.....	0,63
Paraguayo.....	0,78
Patata	2,20
Pera.....	0,68
Tomate Industria	1,07

Generalitat Catalunya

Evolución semanal de precios medios ponderados, sectoriales de referencia de frutas y hortalizas de la semana 36, del 30 de agosto al 6 de septiembre de 2026, respectivamente, ofrecidos por el Observatorio Agroalimentario de Precios. Gabinete Técnico-DARP.

HORTALIZAS	Euros/Kg
Tarragona	
Acelga.....	0,47
Calabacín.....	1,00
Berenjena.....	0,67
Judía Verde Plana.....	2,78
Puerro.....	S/C
Tomate	1,06
El Llobregat	
Acelga.....	1,00
Calabacín.....	1,90
Alcachofa.....	S/C
Cebolla Tierna	1,00
Pepinos	1,80
Col	S/C
Coliflor	S/C
Lechuga Romana.....	1,20
Escarola	S/C
Espinaca.....	S/C
Habas.....	S/C
Puerro	S/C
El Maresme	
Acelga.....	0,90
Calabacín.....	1,70
Pepinos	1,30
Col de Hoja Lisa.....	2,10
Espinaca.....	1,60
Judía Tierna Perona.....	8,50
Puerro	1,40

FRUTAS	Euros/Kg
Mercolleida	
Manzana Golden 65+	S/C
Verde Americana 75+	S/C
Fuji 70+ / 75+	S/C
Gala 65+	0,60
Pera Limonera 60+	0,78
Conferencia 60+	0,75
Albaricoque A 67/73.....	S/C
Melocotón Amarillo A 67/73	0,80
Amarillo B 61/67	0,60
Plano A 67/73	0,83
Plano B 61/73	0,63
Nectarina Amarilla A 67/73	0,80
Amarilla B 61/67	0,60
FRUTOS SECOS	Euros/Kg
Lonja de Reus	
Avellana Negreta.....	2,85
Corrent	2,30
San Giovanni	1,90
Almendra Comun	4,95
Largueta	S/C
Marcona	S/C
Ecológica	7,10
Pistacho Kerman 20/22	S/C
Kerman 28/30	S/C
<i>(Las semanas corresponden a los días que se fijan los precios, independientemente de su vigencia)</i>	

Lonja de León

Información de precios agrarios orientativos, en almacén, del día 16 de septiembre de 2026, fijado en la Lonja Agropecuaria de León.

CEREALES	Euros/Tm
Trigo Pienso.....	229,00
Cebada	215,00
Triticale.....	219,00
Centeno.....	195,00
Avena.....	198,00
Maíz.....	S/C
COLZA	Euros/Tm
Colza Sostenible.....	S/C
FORRAJES	Euros/Tm
Alfafa	
Paquete Rama	215,00
Paquete Deshidratado.....	240,00
Paja 1º Cebada	60
Veza Forraje de 1º	165,00
Forraje	126,00
ALUBIAS	Euros/Tm
Canela.....	S/C
Negra	S/C
Palmeña	
Redonda	S/C
Planchada	S/C
Plancheta	S/C
Pinta	1,00
Riñón de León.....	S/C
Redonda	S/C
Ha comenzado a cotizar a 1 €/kg la alubia pinta en la lonja de León, un 10% por debajo del precio fijado en la campaña 2.025. La alubia Pinta es la que más superficie ocupa dentro de las 6.000 ha que había sembradas este año en la provincia, si bien, ha perdido algo de protagonismo y el agricultor ha diversificado más en otras variedades. Los rendimientos se pueden decir que estarán dentro de la	

media de los últimos años, sin llegar a ser como los de la campaña 2.025 que fueron excepcionales. El tiempo seco y soleado está propiciando una recolección sin sobresaltos y con una alubia de muy buena calidad. No ha habido consenso en la cotización del girasol y por lo tanto se esperará otra semana a que se clarifiquen los precios de las transacciones entre agricultores y almacenistas. Ligera subida en el vacuno tanto de vida como en la carne con la percepción de un cambio en el ciclo bajista de los últimos meses que puede ser que se sigan corrigiendo los precios al alza. Repetición en todas las categorías de cereales de invierno a la espera de nuevas noticias en los diferentes conflictos internacionales y con el maíz puesta la vista ya en un inminente comienzo de campaña. Nueva subida de corderos y lechazos que aún no siendo muy importante la demanda sigue siendo inferior la oferta. Pueden consultar todos los precios en nuestra web www.lonjade-leon.es.

Lonja de Valencia

Información de la Mesa de precios de Cítricos del Consulado de la Lonja de Valencia, de la sesión del día 15 de septiembre de 2026. Campaña 2026-2027.

GRUPO NARANJAS	Euros/Kg
SUBGRUPO NAVEL	
Navelina	0,27
Navel.....	Sin operaciones
Navel	
Lane Late	Sin operaciones
Navel Powell, Barnfield y Chislett.....	
.....	Sin operaciones
GRUPO SANGRE	
Sanguellini	Sin operaciones
GRUPO BLANCAS	
Salustiana	Sin operaciones
Barberina y Mid-night.....	Sin operaciones
Valencia Late.....	Sin operaciones
GRUPO MANDARINAS	Euros/Kg
GRUPO SATSUMAS	
Iwasaki	Sin operaciones
Okitsu	0,27
Owari	Sin operaciones
GRUPO CLEMENTINAS	
Clemenrubi,	
Orogrós y Basol.....	Sin operaciones
Orunules	0,65
Marisol.....	0,37
Arrufatina.....	0,42
Clemenules	
y Orogrande.....	0,44
Hernandina	Sin operaciones
Sando.....	Sin existencias
GRUPO HÍBRIDOS	
Clemenvilla	Sin operaciones
Tango	Sin operaciones
Leanri	Sin operaciones
Nardocott	Sin operaciones
Ortanique.....	Sin operaciones
Orri.....	Sin operaciones
<i>Nota: Quietud en las compras. El próximo boletín de cotizaciones de la Mesa de Precios de Cítricos se publicará el lunes, 21 de mayo de 2026.</i>	

Anecoop recibe el Premio a la Innovación Agroalimentaria 2026

Agrobank reconoce a la cooperativa con este galardón en la Comunitat Valenciana y en la Región de Murcia, que subraya el compromiso de la entidad financiera con la modernización del sector

► **VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.**
AgroBank, la línea especializada de CaixaBank para el sector agroalimentario, ha entregado a Anecoop el Premio a la Innovación Agroalimentaria 2026 en la Comunidad Valenciana y Región de Murcia, en reconocimiento a su apuesta por la transformación tecnológica de los procesos productivos y por un modelo que combina innovación, eficiencia y sostenibilidad.

Se trata de la primera edición de unos galardones que reconocen el esfuerzo innovador de empresas y cooperativas de todo el país y que se estructuran en un total de once premios territoriales y una gala nacional que se celebrará el próximo 1 de diciembre en el marco del GOE (Gastronomy Open Ecosystem), el centro de innovación del Basque Culinary Center en San Sebastián.

Con este reconocimiento, AgroBank pone en valor la apuesta de Anecoop por la mejora continua de sus procesos de gestión agroalimentaria y reafirma que innovar en el sector agro es avanzar en competitividad, sostenibilidad y futuro para el medio rural.

Los Premios AgroBank a la Innovación Agroalimentaria nacen con el objetivo de reconocer y dar visibilidad a iniciativas innovadoras que, como la de Anecoop, transforman procesos clave de la actividad agroalimentaria. La convocatoria se dirige de forma prioritaria a empresas y cooperativas, que constituyen la base del sector en la Comunidad Valenciana y Región de Murcia.

Con 61 cooperativas y empresas socias en 13 provincias españolas, Anecoop concentra más del 70% de sus asociados en la Comunidad Valenciana y



Alejandro Monzón y Olga García, junto con representantes de Anecoop y CaixaBank durante la entrega del galardón. / ANECOOP

Región de Murcia, entidades que son un referente en sus distintas zonas de producción. El premio territorial obtenido por Anecoop permite destacar el esfuerzo que realizan empresas arraigadas al territorio para incorporar soluciones diferenciales en sus procesos, con una clara orientación hacia la mejora de la eficiencia y la sostenibilidad.

Olga García, directora territorial de CaixaBank en la Comunidad Valenciana y Región de Murcia, ha destacado que este premio subraya el compromiso de la entidad con el sector agroalimentario de la comunidad y reconoce el esfuerzo de empresas que apuestan por la innovación en procesos como vía para ganar competitividad y fortalecer el medio rural. “Proyectos como el de Anecoop muestran la capacidad del tejido agroalimentario de la Comunidad Valenciana y

Región de Murcia para situarse en la vanguardia de la modernización del sector, con iniciativas que integran eficiencia, calidad y respeto al entorno”.

Asimismo, ha señalado que el galardón encaja con la vocación de CaixaBank de acompañar a las empresas en sus proyectos de transformación y de contribuir a la generación de oportunidades en los territorios donde está presente.

■ PREMIO A LA INNOVACIÓN EN PROCESOS

Anecoop ha sido reconocida por su apuesta por la innovación y la mejora continua de los procesos de gestión, comercialización y logística agroalimentaria, impulsando un modelo cooperativo que ha permitido ganar eficiencia, competitividad y capacidad de adaptación a los mercados nacionales e internacionales.

La organización ha desarrollado un sistema integrado de coordinación entre cooperativas socias, producción, planificación comercial y distribución, apoyado en la digitalización y en la optimización de los procesos de la cadena de suministro. Esta evolución le ha permitido mejorar la trazabilidad de los productos, incrementar la eficiencia operativa y responder de forma ágil a las demandas de los mercados, consolidándose como la cooperativa agroalimentaria española líder en la comercialización hortofrutícola. El proyecto incorpora, además, un marcado compromiso con la sostenibilidad y el desarrollo del territorio, promoviendo modelos de producción responsables, el uso eficiente de los recursos y la generación de valor para miles de agricultores integrados en sus cooperativas asociadas. Todo ello convierte a Anecoop en un referente de cómo

la innovación en procesos puede fortalecer la competitividad del sector agroalimentario y contribuir al desarrollo económico y social del medio rural.

El jurado ha valorado especialmente el carácter innovador y diferencial de la solución implantada, su impacto en términos de eficiencia, productividad, calidad y competitividad, así como su viabilidad, escalabilidad y capacidad de réplica. También ha tenido en cuenta su contribución a la sostenibilidad, al territorio y al fortalecimiento del ecosistema agroalimentario, y su potencial para convertirse en una referencia para otras empresas del sector.

■ COMPROMISO CON EL SECTOR AGROALIMENTARIO

Los Premios AgroBank a la Innovación Agroalimentaria 2026 se integran en la apuesta global de CaixaBank por un modelo de banca responsable, cercana al territorio y comprometida con la sostenibilidad económica, social y ambiental. La entidad sitúa el sector agroalimentario entre sus ejes estratégicos y, a través de AgroBank, impulsa soluciones especializadas, fomenta la adopción de tecnologías y prácticas más eficientes y respalda la inversión en proyectos que refuerzan el arraigo territorial y la creación de empleo.

Con el reconocimiento a Anecoop en la Comunidad Valenciana y Región de Murcia, AgroBank refuerza su papel como motor de innovación y progreso en el ámbito agroalimentario y contribuye a que nuestro territorio se mantenga como una referencia en la producción y transformación de alimentos, con la innovación en procesos como seña de identidad.

Europlátano bate récord de comercialización en Suiza

La compañía alcanza su máximo histórico de volumen exportado al mercado suizo, un 150% más que en 2025

► **VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.**
Los productores del Grupo Europlátano han marcado un nuevo hito en su estrategia de internacionalización al batir su récord de comercialización en el mercado suizo. Esta acción comercial se produce además en un momento crítico para el sector platanero, respondiendo a la necesidad de dar salida al producto en plena época de elevada oferta en el mercado nacional.

Gracias a la planificación de la campaña estival impulsada por la entidad, Europlátano ha logrado crear alternativas comerciales sólidas frente al contexto peninsular de tensión y precios a la baja, garantizando a sus productores un precio fijo mínimo de

retorno de 0,80€ por kilo, protegiendo directamente la liquidez y viabilidad del cultivo.

■ UNA ESTRATEGIA QUE NACE EN LA FINCA

El éxito de esta operativa radica en la estrecha relación entre la labor a pie de finca y la gestión comercial. El modelo de negocio de Europlátano, integrado verticalmente y con control total sobre toda la cadena, ajeno a grandes grupos empresariales propiedad de multinacionales, le permite mantener plena autonomía en su toma de decisiones y actuar con la agilidad necesaria para responder de forma directa a las necesidades reales del campo canario, defendiendo con

firmeza los intereses de sus agricultores. Esta autonomía y control integral ha sido clave para cerrar acciones de gran volumen tanto con clientes internacionales como con la gran distribución en el mercado nacional, garantizando una salida rentable a la producción. Uno de los pilares fundamentales de esta estrategia ha sido el modelo de previsiones desarrollado a través del «módulo de nacimientos» del cuaderno de campo digital de Europlátano. Este sistema de registro permite monitorizar las floraciones y nacimientos de piñas en las fincas con meses de antelación.

Contar con esta información predictiva ha sido decisivo para diseñar y programar campañas



Europlátano refuerza la promoción de la marca Canary Gold con 6 camiones de plátano de Canarias para las próximas tres semanas. / EUROPLÁTANO

comerciales específicas durante los meses de verano, coordinando la oferta disponible con las ventanas de mayor demanda exterior.

■ COMPROMISO CON LA RENTABILIDAD DEL CAMPO

Gracias a esta planificación en campo y gestión comercial, la necesidad de recurrir a la retirada de fruta (“pica”) ha quedado relegada a volúmenes puramente residuales, asegurando

la comercialización efectiva del plátano y protegiendo el rendimiento económico de la cosecha.

La dirección de Grupo Europlátano ha expresado su reconocimiento a los agricultores cuyo compromiso con la calidad y la eficiencia hace posible este resultado. Asimismo, la organización anima a más productores a sumarse a este modelo de gestión enfocado en la anticipación, la transparencia y la rentabilidad garantizada para el campo.

máxima eficacia sin riesgos

Fruitfog®-PYR + eFOG₁

La combinación de máxima eficacia para el control del podrido durante la comercialización y conservación frigorífica del **caqui**.

Hasta un 90% de eficacia en el control del podrido, pues eFOG¹ asegura la máxima eficacia al encender todos los botes y **evita concentraciones subletales**.

Con eFOG¹:

- No se produce llama.
- Se activan todos los botes.
- No hay exposición del aplicador.

¹ Innovador sistema de encendido electrónico patentado.

 **citrosol**
stay fresh with
innovation

www.citrosol.com



visítanos en el stand **3D26**

murcia fruits

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

SEMANARIO HORTOFRUTÍCOLA FUNDADO EN 1962



La Región de Murcia se ha convertido en una referencia internacional en el sector de la uva de mesa. / NEREA RODRIGUEZ

Murcia reúne al sector mundial de la uva de mesa

► **NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN.** Más de 600 profesionales ya han confirmado su asistencia al XI Simposio Internacional de la Uva de Mesa (ITGS 2026). El aforo se cerró a finales de agosto y más de un centenar de personas permanecen en lista de espera. Productores, comercializadores, investigadores y expertos de más de 30 nacionalidades se darán cita del 28 de septiembre al 2 de octubre en Murcia. No es casualidad su atractivo ni su poder de convocatoria. En las últimas décadas, la Región ha construido alrededor de la uva de mesa un modelo que va mucho más allá de la producción. Hoy concentra más del 90% del cultivo nacional de uva sin semilla y se

ha consolidado como la principal productora europea de esta categoría. Un liderazgo que tiene también su reflejo en los mercados: en el ejercicio 2025 las exportaciones alcanzaron los 292,46 millones de euros, y las ventas a Reino Unido crecieron un 109%, hasta superar los 56 millones de euros. La dimensión económica del cultivo ayuda a entender la transformación. Según las estimaciones de Apoexpa, la uva de mesa se ha convertido en el producto individual de mayor facturación de la Región de Murcia, con unas previsiones para esta campaña de alrededor de 500 millones de euros y un volumen de 250.000 toneladas. Una cifra que habla de

un sector que se ha convertido en uno de los grandes motores de la agricultura regional. Pero la fortaleza murciana no se explica únicamente por sus hectáreas, sus toneladas o su capacidad exportadora. Detrás hay un importante esfuerzo en innovación y mejora varietal. La colaboración entre IMIDA e ITUM ha permitido desarrollar ya 20 nuevas variedades de uva de mesa sin semillas. A este tejido investigador se suma la actividad de grandes empresas obtentoras y centros de mejora genética que han elegido también la Región para desarrollar sus programas. Así pues, cuando el ITGS abra sus puertas, Murcia no será única-

mente el escenario de un encuentro científico y técnico. Será también el escaparate de un sector que reúne a productores, empresas comercializadoras, obtentores, investigadores y proveedores de tecnología. Durante cinco días, Murcia acapará la atención del sector internacional de la uva de mesa. Para la ciudad y para la Región, el ITGS supone una oportunidad de proyección económica y turística. Para el sector, la cita supone la oportunidad de enseñar al mundo, sobre el terreno, por qué Murcia se ha convertido en una referencia internacional de la uva de mesa sin semilla.

Más información en página 11



Esta semana

- 2 “El Tajo-Segura y el futuro del campo: rigor, justicia y defensa del territorio”, artículo de opinión de Joaquín Buendía
- 4 Mariano Zapata (Proexport): “Los supermercados y grandes centrales de compra deben entender que no podemos trabajar a pérdidas”
- 6 Eva Pérez (Proexport): “La situación con el pimiento es muy preocupante, pero no tiramos la toalla”
- 7 Fitó trabaja con los agricultores para obtener variedades de pimiento más resistentes
- 8 Óscar Peñalver (Bejo Ibérica): “Las variedades tienen que ser cada vez más flexibles y adaptativas”
- 9 Rubén Muñoz (Bejo Ibérica): “La seguridad y la rentabilidad marcarán el futuro de las brásicas en Murcia”
- 10 Juan Hernández (Proexport): “En Murcia calculamos que este año se ha recuperado entre un 3 y un 5% el volumen de producción de tomate”
- 12 La fruta de hueso cierra en positivo y ya prepara la próxima campaña
- 14 Juan Jesús Lozano (CaixaBank): “Vemos un sector innovador y dispuesto a seguir invirtiendo para afrontar los retos futuros”
- 15 Ailimpo: El limón Verna termina la campaña con precios “muy altos”



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 ORONÓZ
■ nerea.rodriguez@valenciafruits.com

JULIA LUZ GOMIS

■ julia.luz@valenciafruits.com

ALBA CAMPOS TATAY

■ alba.campos@valenciafruits.com

PILAR BENITO FUENTENEBO

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**OPINIÓN**

El Tajo-Segura y el futuro del campo: rigor, justicia y defensa del territorio

Gobernar es tomar decisiones con responsabilidad, pero sobre todo es asumir las consecuencias reales de esas decisiones sobre las familias, el empleo y la cohesión territorial de un país. En la gestión del agua y del sector primario no caben los dogmatismos ni los atajos ideológicos: se necesitan datos, rigor científico y, por encima de todo, equidad entre los territorios de España.

Recientemente mantuve una reunión de trabajo en Madrid con el ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas. Acudí a ese encuentro con la sincera voluntad de tender puentes, de colaborar institucionalmente y de exponer con luz y taquigrafía la apremiante realidad que viven nuestros agricultores y ganaderos. Sin embargo, al término de la reunión, la única palabra que define honestamente el balance es la decepción. No por falta de diálogo formal, sino por la constatación de que el Gobierno central sigue instalado en una preocupante pasividad ante amenazas que ponen en jaque el modelo económico y social del sureste peninsular.

■ EL TRASVASE TAJO-SEGURA: UN PATRIMONIO COMÚN AMENAZADO

El centro de nuestras reivindicaciones sigue siendo, por estricta justicia y racionalidad, la defensa a ultranza del Trasvase Tajo-Segura. Estamos hablando de una infraestructura que vertebraba España, que corrige desequilibrios hídricos históricos y que constituye el auténtico motor de prosperidad de la cuenca del Segura. Del agua que transporta este trasvase dependen de manera directa más de 132.000 hectáreas de cultivo altamente tecnificado repartidas entre las provincias

de Murcia, Alicante y Almería. De ellas dependen, a su vez, más de 102.000 empleos directos y un impacto económico que supera los 3.900 millones de euros.

Con el recorte de los envíos de agua que llegan a la cuenca del Segura se está golpeando directamente al eslabón más frágil de la cadena agroalimentaria, a familias enteras cuyo esfuerzo diario alimenta a Europa. Por ello, reclamé al ministro Planas que, en su condición de ministro de todos los agricultores de España, asumiera un compromiso firme, nítido y público en defensa del trasvase frente a cualquier intento de recorte político.

La respuesta obtenida, sin embargo, estuvo lejos de lo que nuestra región merece. No podemos aceptar que se adopten decisiones trascendentales de espaldas al territorio. Por este motivo, desde el Gobierno regional hemos exigido formalmente que cualquier modificación normativa o hidrológica que afecte a los volúmenes destinados a regadío cuente inexcusablemente con un informe previo de evaluación de impacto por parte del Ministerio, analizando las consecuencias sobre costes de producción, empleo y balanza comercial antes de elevarse al Consejo de Ministros.

Conviene recordar a aquellos que miran nuestros agricultores con prejuicios que la Demarcación del Segura es la única de toda España con un déficit estructural de recursos hídricos plenamente reconocido. Lejos de instalarnos en la queja pasiva, hemos hecho los deberes con matrícula de honor durante las últimas tres décadas.

Hoy en día, la Región de Murcia cuenta con el 87 por ciento de su superficie de regadío perfectamente modernizada y localiza-

da. Hemos tecnificado nuestros campos hasta el último rincón mediante sensores de humedad inteligentes que garantizan que no se pierda ni una sola gota de agua. Además, reutilizamos cerca del 98 por ciento de las aguas urbanas depuradas, una cifra que nos sitúa indiscutiblemente a la vanguardia mundial en economía circular del agua. Hemos tocado techo en eficiencia hídrica; ya no se puede exprimir más la tecnología ni el ahorro. Por eso, plantear recortes no responde a criterios de sostenibilidad ambiental, sino a una lógica punitiva e incomprensible que castiga al que mejor gestiona.

■ SANIDAD VEGETAL Y SOBERANÍA ALIMENTARIA FRENTE A LA COMPETENCIA DESLEAL

La preocupación del Gobierno regional no se agota en el agua. Durante el encuentro con el ministro también pusimos sobre la mesa otra emergencia silenciosa que amenaza la viabilidad de nuestras explotaciones: la crisis de la sanidad vegetal. Nuestros agricultores se enfrentan a diario a plagas devastadoras mientras sufren una alarmante falta de materias activas autorizadas para poder combatirlos con eficacia.

Es urgente que el Ministerio agilice los procedimientos de autorización excepcional de plaguicidas y promueva el reconocimiento mutuo de productos fitosanitarios que se autoricen en otros países de la Unión Europea. No es admisible que nuestros productores comparen sus manos atadas con las de terceros países que exportan masivamente hacia el mercado comunitario sin cumplir los mismos estándares laborales, medioambientales y sanitarios. Y menos aún podemos admitir que esto



Por JOAQUÍN BUENDÍA GÓMEZ (*)

suceda entre los propios países miembros de la Unión Europea.

Por esta razón, exigimos una reciprocidad estricta (cláusulas espejo) en las normas fitosanitarias y en los límites máximos de residuos para todas las importaciones agrícolas procedentes de fuera de la UE. Del mismo modo, resulta inaplazable un refuerzo efectivo y dotado de medios reales en los controles del Puesto de Inspección Fronterizo (PIF) en los puertos, garantizando que la entrada de productos agroalimentarios extranjeros cumpla rigurosamente los mismos filtros de seguridad que se exigen a lo que producimos en casa.

■ UNA APUESTA IRRENUNCIABLE POR EL FUTURO

Defendiendo el agua, protegiendo nuestra agricultura y blindando la sanidad vegetal no solo estamos defendiendo los intereses legítimos de la Región de Murcia; estamos defendiendo el sentido común y la cohesión de todo el Estado. Los problemas estructurales del sureste español no se solucionan con silencio administrativo ni con recortes ideológicos, sino con inversión, diálogo honesto y respeto al esfuerzo de miles de profesionales.

Desde el Gobierno regional no vamos a dar ni un paso atrás en la defensa de nuestro patrimonio hídrico y productivo. Seguiremos tocando a todas las puertas necesarias y exigiendo las respuestas que los ciudadanos de nuestra tierra merecen. Porque el agua y la agricultura no son moneda de cambio política: son el cimiento sobre el que construimos nuestro futuro y nuestra dignidad.

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



La Región, líder en producción de uva de mesa sin semilla

► MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La Región de Murcia mantiene su liderazgo en la producción de uva de mesa sin semilla concentrando el 90% del cultivo

nacional, un dato que destacó el consejero de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca, Joaquín Buendía, en su visita a un cultivo de uva de mesa en

Alhama de Murcia de la empresa Moyca. Buendía puso en valor la excelencia de un cultivo “que sitúa a la Región a la vanguardia internacional y como

el gran referente indiscutible del sector”. Murcia concentra más del 90% del cultivo de uva de mesa en España y se erige como la principal productora de uva sin semilla de toda Europa. Este liderazgo se tradujo en el ejercicio 2025 en un récord de exportaciones de 292,46 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 19% respecto al ejercicio anterior.

Entre los datos más destacados figura el fuerte impulso del mercado británico, cuyas ventas se han más que duplicado tras crecer un 109% y superar los 56 millones de euros.

“Este éxito comercial e internacional se sustenta en la firme apuesta por la investigación científica”, destacó Buendía. Gracias a la colaboración entre el IMIDA y la sociedad ITUM, ya se han desarrollado 20 nuevas variedades de uva de mesa sin semillas. Además, este liderazgo se ratificará próximamente al acoger la ciudad de Murcia, del 28 de septiembre al 2 de octubre, el XI Simposio Internacional de la Uva de Mesa (ITGS 2026), un evento mundial que reunirá a científicos y comercializadores.

El Gobierno regional demanda al Ministerio de Agricultura su apoyo al trasvase Tajo-Segura

En la reunión entre Buendía y Planas, el consejero recuerda la eficiencia hídrica del agro murciano y que el recorte supondría la pérdida de miles de empleos

► **MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.** El ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, y el consejero de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca de la Región de Murcia, Joaquín Buendía, se reunieron en la tarde del 15 de septiembre para abordar los principales asuntos que afectan al sector agroalimentario en esa comunidad autónoma.

En el encuentro, el ministro y el consejero repasaron la situación del sector agroalimentario en la Región de Murcia, la situación del agua y la modernización de regadíos. Según señalan desde el Ministerio, “el Gobierno de España, dentro del Plan para la Recuperación, Transformación y Resiliencia, ha destinado unos 69 millones de euros para mejorar la eficiencia del riego en 9 actuaciones en la región”.

El Gobierno regional reclama al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación más implicación en la defensa de los agricultores de la Región ante el recorte del trasvase Tajo-Segura. Desde la Consejería apuntan que “el señor Planas es el ministro de todos los agricultores y le he pedido que defienda a quienes se sienten amenazados por el recorte del trasvase Tajo-Segura. Le he trasladado que del agua del trasvase dependen más de 102.000 empleos en el sector agrícola. Con el agua que llega a la cuenca del Segura se riegan más de 132.000 hectáreas que tienen un impacto en la economía de las provincias de Almería, Alicante y la Región de Murcia que supera los 3.900 millones de euros. Y eso es lo que está en juego”, afirmó Buendía.

Durante la reunión, el consejero también exigió que cualquier planteamiento de modificación



Imagen de la reunión mantenida entre el ministro del MAPA, Luis Planas, y consejero de la R. Murcia, Joaquín Buendía. / CARM

que afecte a los volúmenes destinados a regadío cuente con un informe previo de evaluación de impacto por parte del Ministerio donde se analicen las consecuencias en los costes de producción, empleo y balanza comercial, antes de ser elevado al Consejo de Ministros.

“Las decisiones que se tomen sobre el futuro del trasvase son trascendentales para el desarrollo económico y social de la Región de Murcia, pero también para muchas otras zonas del país. Por eso hemos solicitado la constitución de una mesa de trabajo donde se sienten todas las partes y que celebre su primera reunión antes del 31 de diciembre”, añadió Buendía.

El ministro, por su parte, destacó que España es considerada por la Unión Europea un modelo de referencia en la gestión del

agua. “Nuestras cuencas hidrográficas proporcionan una ordenación para los distintos usos de agua en el actual contexto climático”, aseguró, ya que “se definen caudales y delimitaciones calculadas para que puedan ser sostenibles y, siempre, en función de la situación climática del momento”.

En este sentido, explicó que “esta aproximación tiene un fundamento científico y un soporte jurídico en la legislación nacional y europea, validadas, además, por los tribunales”.

“Tenemos la disponibilidad que existe en función de las actuales circunstancias y debemos hacer un buen uso del agua, tanto para regadíos como para el abastecimiento de la población”, afirmó el ministro. Desde el Ministerio apuntan que “el Gobierno ha invertido 2.700 millones de

euros para modernizar más de 800.000 hectáreas de regadío en España, así como para la utilización de aguas regeneradas y desaladas con el fin de preservar un recurso natural como el agua”.

El consejero recordó al ministro que “la Demarcación del Segura, la única de España con un déficit estructural reconocido, lleva años trabajando para mejorar en eficiencia hídrica y mantiene unos niveles muy altos”. La Región de Murcia cuenta hoy “con el 87% del regadío modernizado y localizado, se ha tecnificado el campo con sensores de humedad que permiten no gastar una gota de más y además reutilizamos cerca del 98% de las aguas urbanas. Datos que muestran que prácticamente hemos tocado techo. Aun así, seguimos invirtiendo y mejorando nuestras instalaciones para

seguir estando a la vanguardia en eficiencia hídrica, posición que hemos alcanzado gracias al trabajo continuado durante tres décadas”, señaló manteniendo la reivindicación en pro de los intereses del agro murciano.

■ SANIDAD VEGETAL Y FERTILIZANTES

También se abordaron en la reunión bilateral celebrada la víspera de las reuniones de los Consejos Consultivos de Políticas Agrícola y Pesquera para Asuntos Comunitarios cuestiones relativas a la sanidad vegetal y animal.

En materia de sanidad vegetal el consejero transmitió al ministro Planas la difícil situación que están atravesando los agricultores de la Región de Murcia ante la falta de materias activas con las que combatir las plagas que afectan a sus cultivos.

Desde el Gobierno regional también se demanda más agilidad, tanto en la identificación de soluciones eficaces para combatir las plagas como en la autorización excepcional de plaguicidas y el reconocimiento mutuo de productos fitosanitarios autorizados en países de la Unión Europea.

El consejero también le trasladó la necesidad de que se aplique una reciprocidad estricta en las normas fitosanitarias y en los límites máximos de residuos de las importaciones de terceros países. Además, se ha reclamado el refuerzo de los controles en el Puesto de Inspección Fronterizo del Puerto de Cartagena.

De cara a la sementera de otoño y la necesidad de adquisición de fertilizantes para asegurar un correcto desarrollo de los cultivos, en la reunión se abordó el pago a un total de 4.118 agricultores murcianos —incluidos en el primer listado de beneficiarios— de algo más de 8,4 millones de euros de las ayudas por el encarecimiento del precio de los fertilizantes habilitadas por el ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, según señala esta misma fuente.

También se abordaron el futuro de la Política Agraria Común (PAC) para el periodo 2028-2034 y la situación de la pesca, en especial la reforma del reglamento para el Mediterráneo. En este punto el ministro expresó al consejero su más absoluto rechazo a reducciones adicionales de días de pesca.

Fecoam valora en positivo la reforma legal del Mar Menor “sin recortar exigencias ambientales”

Las cooperativas regionales ven la adaptación de la normativa a la ley estatal como una forma de aliviar presión a familias del sector “sin que la laguna pierda protección”

► **MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.** La Federación de Cooperativas Agrarias de Murcia (Fecoam) han vuelto a reiterar que las familias de agricultores y ganaderos del Campo de Cartagena “son las primeras interesadas en proteger y cuidar el Mar Menor y todo su entorno medioambiental, antes, ahora y siempre”.

Así, ante la aprobación en la Asamblea Regional de la propuesta de reforma de la Ley de

recuperación y protección de la laguna salada, Fecoam remarca que “es positiva en el sentido que la reforma de los artículos propuestos no perjudican ni rebajan en ningún modo la protección del Mar Menor”.

La federación afirma que el sector “ha realizado un esfuerzo y una inversión” muy importante por dejar la huella ambiental de su actividad en el mínimo existente, con especial énfasis

en las cooperativas agroalimentarias. Las entidades de Fecoam cumplen con los más altos estándares de calidad y medioambientales, o laborales, “que son nuestra mejor carta de presentación en los mercados internacionales, en los que somos líderes a nivel mundial con los productos de la Región de Murcia”. Sin estos sellos de calidad que garantizan el cuidado del medioambiente, de la calidad de la producción, y



Los agricultores y ganaderos del Campo de Cartagena son los primeros interesados en proteger y cuidar el Mar Menor y todo su entorno medioambiental. / FECOAM

del cuidado de los trabajadores, “no podríamos vender a nuestros clientes”.

La reforma propuesta debe contribuir a aliviar la presión y

cargas burocráticas, al sustituir el régimen sancionador en vigor por el que recoge la normativa vigente a nivel estatal, explican desde la federación.



Zapata asegura que todos los asociados han reinvertido prácticamente cada euro recogido en su negocio y en mejorar y modernizar sus producciones. / PROEXPORT

► **PILAR BENITO. MURCIA.** Murcia Fruits. Recientemente Proexport ha celebrado la Comisión de Gobierno correspondiente al mes de septiembre. ¿Qué temas abordaron y cuáles fueron las conclusiones o acuerdos adoptados?

Mariano Zapata. Fue, como hacemos cada mes, una reunión para ponernos al día de la situación de cada sector, en la que participan todos los presidentes sectoriales de la organización, entre ellos los de brásicas, lechugas, melón y sandía, tomate, pimiento y otras hortalizas. En ella hablamos tanto de los productos en sí, como de la sanidad de las producciones, calidad, mercados, precios registrados en origen y de proyectos de cooperación empresarial. La nueva campaña empieza en las próximas semanas y en breve mantendremos reuniones con todos los productores para asegurar que todos seguimos las mejores prácticas agrarias, cumplimos con normativas ambientales, laborales y fitosanitarias y para consolidar Murcia y el sureste español como polo de atracción de clientes top y de innovación agronómica.

Además, en esta ocasión pusimos en común, como temas específicos, las novedades sobre un asunto que nos ha venido preocupando mucho: la Ley del Mar Menor y su reciente propuesta de modificación; así como la puesta en valor de nuestros productos en el marco de la feria Fruit Attraction.

MF. Supongo que el sector está satisfecho de los cambios que se van a introducir en la ley, seis años después de que fuera aprobada en la Asamblea Regional de Murcia.

MZ. Estamos contentos porque en estos años todo el sector agro ha hecho un gran esfuerzo en adaptarse a su cumplimiento en cuanto a las formas de producción. Pero era necesario modificar, sobre todo el tema de las sanciones y otros puntos de difícil cumplimiento agronómico. Tras varias reuniones entre tres asociaciones de productores

y tres sindicatos agrarios con el gobierno regional y partidos políticos se ha logrado este acuerdo. Y queremos dejar claro que estos cambios no van a afectar negativamente a la protección ambiental la laguna salada.

MF. Estamos a menos de un mes de la celebración de la feria Fruit Attraction en Madrid. ¿Lo trataron en la reunión? ¿Qué mensaje quieren llevar este año como organización a Madrid?

MZ. Queremos sobre todo poner en valor lo que hacemos y lo que tenemos. Para ello vamos a transmitir a nuestros clientes que llegar a conseguir esa calidad y trazabilidad del producto que ofrecemos cada vez cuesta más dinero, por lo que se debe cobrar lo que vale en realidad. Cada vez hay más burocracia, más problemas fitosanitarios que tratar y más costos laborales y otros indirectos que nos llegan, como la subida de carburantes por las cuestiones de política internacional. Nos dejamos la piel por ser más eficientes, pero estos son sobrecostos inducidos que se tienen que repercutir en el precio de venta y tanto las cadenas de supermercados como las grandes centrales de compra tienen que entender que no podemos trabajar a pérdidas.

MARIANO ZAPATA / Presidente de Proexport

“Los supermercados y grandes centrales de compra deben entender que no podemos trabajar a pérdidas”

Los representantes sectoriales de la asociación Proexport de la Región de Murcia mantuvieron la semana pasada su primera Comisión de Gobierno mensual tras las vacaciones estivales. Su presidente, Mariano Zapata, destaca cómo los socios pusieron sobre la mesa la necesidad de “poner en valor” frente al ‘retail’ lo que se produce en la Región de Murcia y todo el sureste y “cobrar lo que vale”.

MF. De todas formas, ustedes siempre han defendido como otro ‘input’ de la producción murciana el hecho de que son capaces de atender a los clientes los 365 días del año. También hay que hacerse valer en eso, ¿no?

MZ. Efectivamente, ellos saben el esfuerzo que hacemos para que no les falte producto en el lineal y además con la calidad y sostenibilidad que cada vez más nos exigen, tanto el ‘retail’ como el consumidor. Una calidad, trazabilidad y seguridad alimentaria, que seguramente no pueden ofrecerles otros países. Lo hemos conseguido porque durante muchos años nos hemos preocupado en invertir en calidad, en I+D y en esa seguridad; y en otros países están a años luz de nosotros. Eso, insisto, hay que saber venderlo y decirselo a todo el mundo.

MF. ¿Pero está todo el sector concienciado en hacerlo así?

MZ. Yo puedo decir que todos los empresarios asociados a Proexport han reinvertido prácticamente cada euro recogido en su negocio y en mejorar y modernizar sus producciones. Y esta organización es un ejemplo de hacer las cosas bien y con una transparencia absoluta en calidad de producto, seguridad alimentaria y sostenibilidad. De ahí que las centrales de compras confíen y quieran trabajar con nosotros los 365 días del año. Siempre les aseguramos que tendrán producto en los lineales y ofrecemos un servicio ‘premium’ de principio a final.

“Estamos un poco preocupados por la actitud del Ministerio de Agricultura hacia nosotros; nos sentimos abandonados”

MF. Ha comentado antes que durante la Comisión de Gobierno han hecho un repaso del comportamiento de campañas ya terminadas como la del melón y sandía y la del pimiento más recientemente. No parece que los precios hayan sido los deseados...

MZ. En melón y sandía, la producción ha sido muy buena y ha habido una gran demanda, pero esto no ha tenido, efectivamente, la repercusión deseada en los precios del mercado. Era un año con una ‘tormenta perfecta’ para que hubieran sido más altos, con un verano con mucho calor y mucho consumo. En sandía nos ha afectado al principio la entrada de producto de Marruecos y en melón la competencia de La Mancha. En pimiento también han bajado los precios respecto al año pasado; calculamos que en torno a un 20%. En este caso ha habido mucha competencia desde Holanda e incluso desde Almería cuyo final de campaña se ha alargado demasiado por el calor y se ha solapado con la nuestra. Son situaciones que deberíamos evitar en el futuro. En general, pues, en todos los productos los

precios han sido algo más bajos que la campaña anterior, habiendo tenido producciones muy similares. Por eso, teniendo en cuenta lo que cuesta sacar adelante todos los cultivos, tenemos que sensibilizar al ‘retail’ nacional e internacional de que es necesario y justo que pague un poco más por el producto español.

MF. ¿Qué otras preocupaciones pusieron sobre la mesa los asociados en la reunión?

MZ. Algo que realmente preocupa es el nuevo acuerdo comercial de la Unión Europea con Marruecos, que va a permitir extender los cultivos de invernadero al Sahara Occidental, en contra del derecho internacional y los valores que defiende la UE. No sabemos qué va a pasar finalmente en el Parlamento Europeo, pero sí lamentamos que España y el Ministerio de Agricultura estén apoyando a Marruecos frente a la posición contraria de todo el sector español. Es algo verdaderamente increíble que a nosotros nos dejen abandonados a nuestra suerte. Y, lo mismo ocurre con los temas fitosanitarios, ya que cada vez tenemos menos herramientas para combatir las plagas antiguas y las nuevas. En este punto estamos un poco preocupados por la actitud del Ministerio, que no nos atiende como debería. En cualquier caso, seguimos empujando para que haya cambios y las negociaciones con el Ministerio las hacemos a través de nuestra federación estatal, Fepex.

MF. Muchos son los frentes abiertos y no sé si a Proexport ya le están llegando ‘avisos’ de empresarios que plantean retirarse.

MZ. Los estados de ánimo cambian y efectivamente algunos los tienen más altos que otros. Pero las empresas asociadas a Proexport son grandes y sólidas, están profesionalizadas, mantienen una elevada facturación y quieren seguir trabajando en el sector muchos años. Eso no quiere decir que haya, además de por las cuestiones mencionadas, otras preocupaciones como las del relevo generacional. Pese a todo, no hay que olvidar que el sector primario más moderno y competitivo es el que tira de la economía regional en Murcia y en muchas otras regiones y comarcas de España.



En la próxima edición de Fruit Attraction, Proexport volverá a poner en valor las producciones de sus asociados. / Ó. ORZANCO

Con agua

Sin agua

En defensa del Trasvase Tajo-Segura



EVA PÉREZ / Presidenta de la sectorial del pimiento de Proexport

“La situación con el pimiento es muy preocupante, pero no tiramos la toalla”

Eva Pérez, presidenta de la sectorial del pimiento de Proexport, hace balance de la campaña de pimiento en la Región de Murcia que acababa de finalizar con carácter general y destaca que pese a la “muy buena calidad, excelente” del producto los precios no han acompañado. “Han sido bastante bajos”. No ha ayudado, subraya, la normativa española y europea, “que nos obliga a competir en inferioridad de condiciones y nos resta rentabilidad”. Pese a todo deja claro que “seguiremos luchando”.

► PILAR BENITO. MURCIA.

Murcia Fruits. La campaña del pimiento en la Región de Murcia ha tocado a su fin. Frente a las muy halagüeñas previsiones, ¿cómo se ha comportado finalmente?

Eva Pérez. En cuanto a calidad ha sido muy buena, y en cantidad hemos tenido más kilos que el año pasado, pero inferior a la media para tener una rentabilidad adecuada para el agricultor. Los precios han sido bastante bajos para los productores, lo mismo que en la comercialización. Y han sido inferiores a los de Almería, que son los primeros en salir al mercado. Es cierto que las perspectivas eran muy buenas, pero han ido bajando y la campaña en sí no ha sido buena.

MF. Ha comentado que se han incrementado la cantidad de kilos. ¿En cuánto y por qué no ha tenido repercusión en las cuentas finales?

EP. A falta de la cuantificación final, creemos que se ha incrementado en unos 2 kilos más por metro cuadrado cultivado, respecto al año pasado, pero seguimos estando por debajo de la media que deberíamos tener. Son cifras, de todas formas, muy por debajo de lo que se cultiva en otros países competidores, como Holanda. Allí sacan de media entre 30/35 kilos por metro cuadrado y nosotros estamos por debajo incluso de los 14 kilos que nos permitiría, por lo menos, cubrir costes. Y respecto a la no

“Lo que aquí en la Región de Murcia hacemos con el pimiento no se hace en muchos sitios, y sin ayudas”

“En muy pocos sitios se puede garantizar como aquí la calidad y la seguridad alimentaria”

repercusión, eso tiene que ver con la normativa tan restrictiva que tenemos los agricultores de pimiento en España respecto al uso de determinados productos fitosanitarios, pese a que sí lo permiten, por ejemplo, en el cultivo del tabaco o en otros países europeos y competidores (Marruecos, Turquía, Egipto). Esto nos hace tener una merma en la cantidad y, por tanto, rentabilidad. Es una situación muy preocupante.

MF. ¿A qué tratamiento se refiere y qué alternativas, si las hay, están siguiendo para suplir este producto?

EP. No podemos usar un desinfectante para el suelo que teníamos autorizado, que el Ministerio de Agricultura sí ha dejado operativo para el tabaco. Y como he comentado ya nos ha hecho restarle a nuestra producción todo el mes de agosto y principios de septiembre. En ese tiempo hacemos una desinfección por solarización del suelo, con lo que arrancamos todas las plantas. Con esto hemos vuelto a las prácticas que hacía no ya mi

abuelo, sino mi tatarabuelo. Es una técnica ancestral. Además, las variedades no se están adaptando a la nueva era e incidencias climatológicas. Lo que sí puedo dejar claro es que la calidad es excelente, sin comparación con lo que producen nuestros competidores y, en cuanto a seguridad alimentaria también puedo decir que es extraordinaria y que la normativa se cumple al dedillo. Pero insisto, jugamos en inferioridad de condiciones porque nuestra ventana de producción se está cerrando y limitando; no podemos aprovechar al máximo lo que tenemos: una tierra, clima y calidad excepcionales, y una profesionalidad en el cultivo que no cumplen otros.

MF. ¿Qué razones esgrime el Ministerio para negar el uso del producto en España?

EP. Llevamos así unos tres o cuatro años, negociando con el Ministerio a través de Fepex para ver si, por lo menos, nos dejan utilizar el producto hasta que no haya otra alternativa. Nos deniegan el permiso de utilización todos los años.



Eva Pérez lamenta que las casas de semilla aún no tengan nuevas propuestas para la Región ante los repetidos episodios de altas temperaturas. / PROEXPORT

MF. Antes lo ha comentado, pero ¿podría precisar la incidencia que las altas temperaturas estivales están teniendo en el cultivo del pimiento en la Región de Murcia?

EP. En la Región ha habido altas temperaturas siempre, pero no tengo datos que me permitan afirmar que ahora son más altas, pero ahora estamos más concienciados. Lo que sí puedo decir es que la respuesta para hacerle frente está en las variedades y ahí son las casas de semillas las que tienen que trabajar para que podamos rentabilizar la inversión que hacemos. Seguimos plantando variedades de pimiento California, por ejemplo, que no han cambiado en los últimos 20 años. Ellos son los que tienen que adaptar las nuevas variedades a lo que viene, con resistencias a las nuevas enfermedades y a la climatología actual, tanto por altas como por bajas temperaturas. Además lo que se planta en Murcia no es la misma que la de Holanda, donde sí sabemos que las casas de semillas ya han sacado nuevas variedades. Aquí estamos a la expectativa.

MF. ¿Y qué hace el agricultor murciano mientras para hacer frente a esta situación?

EP. Nosotros llevamos años encalando los invernaderos, por ejemplo, para evitar que el rayo de sol toque directamente al fruto. Además, nuestros invernaderos no son los típicos que

se ven, sino que su ergonomía y estructura no tienen nada que envidiar a los holandeses: airean el espacio, se controla todo (agua, temperatura, etc.) informáticamente; hay sondas de humedad, cultivos hidropónicos (nosotros ya llevamos 30 años con este sistema); control de plagas donde los ‘bichos buenos’ se comen a los ‘malos’, lo que se denomina producción integrada; oxigenamos el agua de riego mediante luz ultravioleta para que sea lo más pura posible... Y eso sólo por mencionar algunos ejemplos. Pero hay mucho desconocimiento en la sociedad. Lo que aquí en la Región de Murcia hacemos con el pimiento no se hace en muchos sitios, y sin ayudas.

MF. Tras escucharla, no queda otra que preguntar, ¿les sigue mereciendo la pena seguir produciendo pimiento en la Región de Murcia?

EP. Sí. Seguiremos luchando, trabajando e innovando. Y esperamos que las decisiones políticas no afecten al sector. No vamos a tirar la toalla porque somos agricultores y está en nuestro ADN. Nos quedan muchos años para seguir y además, hay muchos trabajadores detrás del sector. Pero sí tengo que decir que es agotador, pues pasan los años y no nos ofrecen soluciones a los problemas, pese a que damos un servicio, damos de comer al mundo. Según se dice la población mundial va a crecer. No se entiende entonces



Desde Proexport, la presidenta de la sectorial de pimiento confirma que este año los precios “han sido bastante bajos para los productores, lo mismo que en la comercialización”. / ARCHIVO

“Creemos que se ha incrementado la productividad respecto al año pasado, pero seguimos estando por debajo de la media que deberíamos tener”

que se estén cargando el sector que produce, siendo en España, y en esta Región, clave el sector primario. Y tengo, una vez más, que romper una lanza en favor del sistema de cultivo en España y en la Región, porque en muy pocos sitios se puede garantizar como aquí la calidad y la seguridad alimentaria.

MF. Pero no parece que ese mensaje llegue a la población en general. ¿Queda mucho por hacer en tema de promoción de nuestros productos?

EP. Efectivamente, no se hace; tenemos que venderlo más y concienciar a la sociedad sobre lo que compra en cuanto a calidad y su repercusión en la salud, porque si lo que queremos es consumir cada vez más alimentos sintéticos vamos en la buena dirección.

MF. Uno de los factores que siempre afectan a la rentabilidad de las campañas son los costes de producción. ¿Se confirman las previsiones de subida?

EP. Sí, ha sido brutal. Estamos aún viendo con Proexport y con Fepex los números finales una vez recabemos todos los datos. Pero hay que tener en cuenta que algunos aún seguimos en el mercado porque tenemos cultivos hidropónicos, que como se desinfecta de manera distinta al cultivo en suelo, no tenemos que parar. Si puedo decir que el cultivo hidropónico duplica los costes de producción, pero luego no tiene repercusión en los precios por lo que no compensa. No nos diferencian, por ejemplo, con lo que pagan por el producto que llega de Marruecos pese a que ni su seguridad alimentaria ni sus costes de producción son los mismos.

MF. Si el mercado sigue sin diferenciar la calidad y forma de cultivo, ¿no cree que es una asignatura pendiente del sector poner en valor lo que se produce? Sobre todo de cara al intermediario porque al consumidor, desde luego, esos bajos precios no nos llegan.

EP. Lo único claro es que, al final, el que compra lo quiere bueno, bonito y barato. Y si lo tienen de otros sitios a nosotros lo que nos queda es que actúe la normativa comunitaria y que se aplique y funcione lo que está escrito. En cuanto al consumidor, lo mismo hay que decirles que miren las etiquetas para comprobar de dónde vienen los productos: valorar lo nuestro, que cumple con la normativa comunitaria, tiene una seguridad y calidad alimentaria que no ofrecen otros países y además aseguramos el servicio.

MF. Usted ha comentado que seguirán en la brecha pese a las dificultades. Pero, ¿cómo ve el futuro en cuanto al relevo generacional?

EP. Es un asunto que a mí me da miedo, porque no se presenta atractivo. Esto requiere una constancia, trabajo y esfuerzo diario y luego no se puede asegurar lo que vas a recoger al final. Aquí adelantamos un dinero sin saber lo que va a pasar; nadie da ayudas ni nos paga nada de las inversiones que tenemos que hacer cada temporada.

Fitó trabaja con los agricultores para obtener variedades de pimiento más resistentes

La empresa semillera, desde su finca de ensayo del Campo de Cartagena, tiene una nueva oferta, en fase precomercial, de la tipología Lamuyo

► PILAR BENITO. REDACCIÓN.

La empresa semillera Fitó tiene una presencia estratégica en la Región de Murcia, teniendo su delegación principal en el Campo de Cartagena. Además de sus investigaciones en nuevas variedades de melón y sandía, esta compañía lleva más de 20 años trabajando para dar respuesta a las necesidades de los agricultores y productores especializados en pimiento. María José Berruezo es técnico comercial de Fitó y explica a **Murcia Fruits** que “siempre trabajamos codo con codo con ellos; hacerlo de otra manera es impensable”.

La semillera, que oferta ocho variedades de pimiento, empezó con un equipo muy reducido de personas en la Región de Murcia, al que se han ido sumando investigadores y que, finalmente, ha terminado por trabajar en la selección de tipos “por y para el Campo de Cartagena”, en concreto en la finca de ensayo propia de San Cayetano. “Ya tenemos un equipo de ‘breeding’, de desarrollo y de mejora, y se ha convertido en un centro de referencia de nuestras instalaciones repartidas por el mundo”.

A las ocho variedades que ya oferta (dos California, dos Lamuyo y cuatro dulce Italiano) se va a sumar, en fase precomercial, otra del tipo Lamuyo. “Desde Fitó, además de crear riqueza sostenible, siempre buscamos desarrollar variedades de la mano del agricultor, viendo las problemáticas que se dan en una zona en concreto para que las nuevas obtenidas sean tanto sostenibles —reduciendo la huella de carbono y la huella hídrica— como productivas, y, al mismo tiempo, que se adapten a la zona”.

La técnica detalla que Fitó es “líder absoluto” en el mercado con la variedad Río Grande de la tipología Lamuyo rojo, que “ha nacido en el Campo de Cartagena” y que, pese a los años y a las tendencias y restricciones de uso de fitosanitarios, “sigue funcionando bien”. Sin embargo, apunta Berruezo, la empresa sigue trabajando en la mejora tanto en esta tipología como en las variedades californiana.

Las investigaciones se centran en la introducción de más resistencias a las plagas “sin perder su calidad y el resto de las características que, en concreto en el lamuyo, la hacen ser líder en el mercado”. Explica que la empresa tiene “en ciernes” variedades muy parecidas o en esa línea con un paquete de resistencias más completo y reforzada en las que se ha tenido en cuenta las cada vez mayores restricciones en el uso de productos fitosanitarios. En este contexto se sitúa una nueva variedad del tipo Río Grande, genéticamente más fuerte para hacer frente a las “cada vez más agresivas plagas” por la subida de las temperaturas. “Esa nueva



Tal como explica María José Berruezo, el objetivo final de Fitó es ir aumentando la oferta de su portfolio y lograr variedades que puedan adaptarse a las características y peculiaridades de cada suelo. / FITÓ



Cada año, Fitó lanza distintas acciones, como concursos de recetas, subastas, carreras, concursos de fotografías... con el pimiento como protagonista. / FITÓ

alternativa de tipo Lamuyo está en fase precomercial y trabajará sin desplazar a Río Grande; es resistente a oidio, a L4, y al virus del spot”.

En cuanto a los californiana, la empresa comenzó con variedades menos resistentes pero que más productivas (como Maestral de pimiento rojo corto) y acorde con las necesidades de los productores de mayores resistencias, pensando en productos ecológicos, se trabaja en obtener una nueva con resistencia a oidio y a nematodo. En esa línea hay ya variedades como nelto y el año pasado se incorporó el primer californiana amarillo denominado ardil, con resistencia a oidio. “Esperamos tener este año dos variedades de californiana nuevas en proceso precomercial, amarillo y rojo, con mayores resistencias”, destaca Berruezo.

El objetivo final de la semillera es ir aumentando la oferta de su portfolio y lograr variedades que puedan adaptarse a las características y peculiaridades de cada suelo, pues “esto no son tornillos y no puede hacerse en serie”.

Respecto a la cada vez más persistencia y agresividad de las plagas (con la evolución de las tradicionalmente conocidas), provocadas por el cambio climático, Berruezo destaca cómo la empresa, al estar investigando ‘in situ’, selecciona desde el principio las variedades que mejor funcionan y se adaptan a las condiciones meteorológicas más extremas, con plantas con mejor sistema radicular y con más aguante frente al estrés hídrico. “En invernadero también trabajamos encalando las paredes para que se reduzcan

La compañía lleva más de 20 años trabajando para dar respuesta a las necesidades de los agricultores especializados en pimiento

las temperaturas en el interior”. “Es una carrera de fondo y continua; y nosotros tenemos a nuestro favor que estamos trabajando con variedades adaptadas desde el principio a la zona, no con tipologías readaptadas”, subraya la técnica de Fitó.

CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN

La empresa semillera tiene otras líneas de actuación paralelas a la investigación como es la promoción del consumo del pimiento. Denominada ‘Vitáminate con pimiento’, la campaña ha cumplido este año su sexta edición, y se ha hecho en colaboración con una influencer (bysherezade). En esa ocasión se hizo un recorrido “muy interesante” por distintas partes de la cadena hasta llegar al consumidor final, explica María José Berruezo. “Es una forma de poner en valor e impulsar el cultivo de pimiento, un motor económico importante de esta zona y con un gran valor nutricional”, añade.

Cada año, la empresa plantea la campaña con distintas acciones, como concursos de recetas, con el pimiento como ingrediente principal; subastas; carreras, concursos de fotografías; colaboración con restaurantes para que ofrezcan en el menú platos con pimiento, etc. “Estamos abiertos a propuestas que conlleven la promoción del consumo del pimiento”, concluye la técnica de Fitó.

ÓSCAR PEÑALVER / Técnico de cultivos de hoja de Bejo Ibérica

“Las variedades tienen que ser cada vez más flexibles y adaptativas”

La lechuga murciana atraviesa un momento agrídulce. El liderazgo y la eficiencia que han convertido a la Región en una referencia mundial conviven hoy con la presión de los costes, las restricciones fitosanitarias y unas condiciones climáticas cada vez más cambiantes. Ante este escenario, la adaptación se presenta como uno de los grandes retos para el sector y para la mejora genética. Óscar Peñalver, técnico de cultivos de hoja de Bejo Ibérica, analiza esta realidad.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN. Murcia Fruits. ¿Cómo definirías el momento que está atravesando actualmente el cultivo de lechuga en Murcia? ¿Qué está preocupando más a los productores y qué cambios estáis detectando en sus necesidades?

Óscar Peñalver. Estamos en un momento agrídulce. Por un lado, la especialización de Murcia en la producción de lechuga la ha llevado a alcanzar un posicionamiento de liderazgo no solo a nivel nacional y europeo, sino prácticamente mundial.

Eso hace que las empresas de la Región sean capaces de producir un producto de máxima calidad, con una eficiencia muy difícil de igualar por terceros países, no solo por nuestros competidores directos, sino también por otras zonas productoras de lechuga.

Esa es la parte dulce del momento que estamos viviendo. La menos dulce son todos los desafíos que tenemos por delante.

Actualmente existen muchas regulaciones fitosanitarias a nivel europeo y, en ocasiones, los cambios se producen demasiado rápido y sin que exista una alternativa que permita seguir produciendo en las condiciones actuales. Eso genera incertidumbre y hace que al productor le resulte difícil adaptarse con la misma rapidez a las nuevas regulaciones.

A esto se suma la incertidumbre económica. Estamos sufriendo una presión inflacionaria sobre los costes de producción que en ocasiones es bastante difícil repercutir en el producto final, y eso está presionando los márgenes y la rentabilidad de muchas empresas.

MF. En los últimos años, las condiciones climáticas y determinados problemas sanitarios están complicando la producción. ¿Cómo están cambiando las variedades para responder a esta nueva realidad?

OP. Tenemos un desafío en toda la cadena de valor para adaptarnos a estos cambios. Las variedades tienen que ser cada vez más flexibles y adaptativas ante unas condiciones climáticas más variables y extremas. Esa es una de nuestras prioridades en cuanto a desarrollo genético como casa de semillas.

Por otra parte, en las zonas de producción se está intentando diversificar para ser más flexibles y tener una solución lo más segura posible frente a problemas climáticos puntuales. Por ejemplo, si se produce una tormenta de granizo en una zona concreta y tienes toda tu producción localizada allí, vas a tener un problema.

En Murcia se está optando por diversificar las zonas de producción dentro de la propia Región para intentar reducir esos riesgos.

Además, tenemos problemas añadidos relacionados con el



Óscar Peñalver confirma que en Murcia se está optando por diversificar las zonas de producción de lechuga dentro de la propia Región para intentar reducir riesgos. / BI

“Necesitamos calibre y uniformidad, que permitan al productor obtener una rentabilidad. Pero el mercado también pide una buena postcosecha para que el producto aguante el máximo tiempo posible en el lineal y evitar las mermas”

“El seguimiento a los agricultores es una parte importante de nuestro trabajo. No se trata simplemente de entregar las semillas y olvidarnos. Todo nuestro conocimiento y el valor que podemos aportar lo ponemos en manos de nuestros agricultores”

suelo. La presencia de fusarium es cada vez mayor a lo largo de todo el ciclo de cultivo, y eso hace que, por nuestra parte, como casa de semillas, tengamos que renovar por completo nuestro catálogo de variedades para dar respuesta a estos problemas, sin olvidar que siempre necesitamos ofrecer un producto de máxima calidad.

MF. ¿Está cambiando también lo que pide el mercado? ¿Qué características tiene que reunir hoy una lechuga para resultar interesante tanto para el productor como para la comercialización: calibre, uniformidad, resistencia, postcosecha, aprovechamiento...?

OP. Al final, todo esto es una cadena. Necesitamos calibre y uniformidad, que permitan al productor obtener una rentabilidad. Pero el mercado también pide, por ejemplo en el caso del supermercado, una buena postcosecha para

que el producto aguante el máximo tiempo posible en el lineal y evitar las mermas.

El consumidor final busca también sencillez en el consumo, versatilidad, sabor y calidad. Cuando escoge entre todo lo que tiene en el supermercado, tenemos que ofrecerle un producto atractivo, de calidad y que quiera volver a consumir.

No queremos que sea un producto de un solo consumo. Tenemos que darle seguridad, confianza y calidad para que, entre todas las opciones que tiene en el lineal, escoja la lechuga.

MF. En los Open Days de febrero, Bejo Ibérica presentó, entre otras novedades, Salvatrice en Iceberg y Cascabel en Batavia. ¿Qué aportan estas variedades respecto a las necesidades actuales? y ¿qué respuesta están obteniendo por parte de los productores?

“Las empresas de la Región son capaces de producir un producto de máxima calidad, con una eficiencia muy difícil de igualar por terceros países”

OP. Con Salvatrice intentamos dar respuesta a un segmento como son las plantaciones de diciembre, que es muy complejo porque en los últimos años nos hemos enfrentado a unas condiciones climáticas muy variables y estresantes. Pasamos de inviernos que suelen ser lluviosos —con la lluvia además muy concentrada en periodos muy cortos— y un clima bastante frío, a primaveras que cada vez se adelantan más o que, en otras ocasiones, se retrasan. Es un clima muy cambiante y la lechuga sufre un estrés climático muy fuerte. Con Salvatrice aportamos esa adaptabilidad a las condiciones de estrés climático, sin olvidar el nivel de resistencias necesario para poder producir un producto de calidad en ese segmento.

En cuanto a Cascabel, también nos hemos centrado en dar respuesta a la adaptabilidad del cultivo durante todo el ciclo. Es una Batavia que se puede producir prácticamente durante todo el ciclo de otoño, invierno y primavera, siempre con una calidad máxima y una buena postcosecha.

El año pasado fue el primer año en el que se hizo una introducción comercial grande de estas dos variedades y los resultados fueron muy buenos.

MF. Una vez presentadas las variedades y vendidas las semillas, ¿qué seguimiento hacen de las plantaciones?

OP. El seguimiento a los agricultores es una parte importante

de nuestro trabajo. No se trata simplemente de entregar las semillas y olvidarnos. Todo nuestro conocimiento y el valor que podemos aportar lo ponemos en manos de nuestros agricultores.

Hacemos un seguimiento de la plantación, de cómo va evolucionando y de cómo llega al momento de la cosecha. Gran parte de nuestro trabajo consiste en visitar esas plantaciones con nuestros agricultores y clientes para ver cómo están saliendo las producciones.

Si aparece algún problema en una zona concreta, intentamos determinar primero por qué se ha producido y buscar una solución para que no vuelva a repetirse.

Nuestro trabajo no acaba cuando se entrega la semilla, sino que es un trabajo continuo durante todo el año, prácticamente desde el semillero, cuando se entrega la semilla y se comprueba la germinación, hasta que el producto llega al cliente final.

Incluso con el cliente final tenemos ocasiones en las que comprobamos que el producto ha mantenido una calidad de postcosecha acorde con la que exigimos al producto de nuestra marca.

MF. ¿Hacia dónde cree que va la producción de lechuga en Murcia?

OP. El mundo es muy cambiante. Lo que funcionaba ayer puede que mañana ya no funcione. Por eso, el cambio tiene que ser continuo. Nuestro trabajo es intentar adelantarnos a esos cambios para que, cuando lleguen, podamos dar una respuesta a lo que se necesita en ese momento. Lo que se necesita hoy no va a ser lo mismo que se necesitará mañana.

Esa adaptabilidad y esa capacidad de cambio continuo y rápido es lo que permite tanto a Murcia como a nosotros, como casa de semillas, seguir dando respuestas y siendo competitivos.



En Bejo Ibérica tienen claro que al consumidor hay que ofrecerle un producto atractivo, de calidad y que quiera volver a consumir. / BEJO IBÉRICA

RUBÉN MUÑOZ / Técnico de brásicas de Bejo Ibérica

“La seguridad y la rentabilidad marcarán el futuro de las brásicas en la Región de Murcia”

Seguridad y rentabilidad son hoy dos de las principales exigencias del cultivo de brásicas en Murcia. La variabilidad climática y la necesidad de producir con menos recursos están llevando al agricultor a buscar variedades más adaptadas, con ciclos cortos y cosechas más concentradas. Rubén Muñoz, técnico de brásicas de Bejo Ibérica, pone el foco en las demandas del productor murciano y en el papel de la mejora genética ante los nuevos retos del cultivo.

► **NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN. Murcia Fruits.** Desde vuestra posición, trabajando directamente con productores, ¿cómo estáis viendo actualmente el cultivo de brásicas en Murcia? ¿Qué ha cambiado en los últimos años y cuáles dirías que son ahora mismo las principales preocupaciones del agricultor?

Rubén Muñoz. Murcia sigue siendo una de las principales zonas de producción de brásicas y una referencia en España y Europa. Aunque hay un mercado bastante estable, ha seguido creciendo y continúa haciéndolo a lo largo del año. El cultivo es cada vez más complejo y también hemos visto que la variabilidad climática afecta mucho. Los otoños son más cálidos y los inviernos son menos predecibles e inestables. Hay lluvias torrenciales durante varias semanas, después calor y, en general, la meteorología extrema afecta mucho a la planificación y también a la calidad del producto.

MF. ¿El clima es ahora mismo una de las principales preocupaciones de los agricultores?

RM. Es una de las grandes preocupaciones, junto con los costes de producción y el agua en la Región. La otra cuestión es la previsibilidad. Se puede planificar un cultivo, pero no saber qué condiciones meteorológicas pueden darse en el momento de la cosecha, ya sean lluvias, granizo u otros episodios extremos, con el riesgo de perder parte o incluso toda la producción. En los últimos dos o tres años, esta falta de previsibilidad está siendo una gran preocupación.

También está el problema de cuándo plantar para intentar esquivar esas condiciones extremas, tanto en verano, por las altas temperaturas nocturnas, como por cómo están viniendo los inviernos y las primaveras.

MF. Así pues, vemos que el clima condiciona cada vez más las decisiones de plantación y las ventanas de producción. En Murcia ¿hasta qué punto la elección varietal está ayudando a adaptarse a estas condiciones?

RM. Es muy importante. La elección varietal permite evitar materiales sensibles a determinadas condiciones extremas, como la lluvia, el encharcamiento o las altas temperaturas.

Puede haber variedades muy productivas, pero si existe el riesgo de que, ante determinadas

condiciones, no se pueda cosechar o se pierda una parte importante de la producción, es preferible optar por otra algo menos productiva, pero más segura. Esa es la importancia de la seguridad del cultivo. Además, no se puede recomendar la misma variedad para todas las zonas. Las condiciones pueden cambiar mucho incluso entre áreas relativamente próximas, por lo que es necesario conocer las características de cada zona, los suelos y las condiciones de cultivo para hacer una recomendación adecuada.

MF. También hay una exigencia creciente de obtener más rendimiento comercial con menos recursos y con una producción cada vez más previsible. ¿Qué características está demandando hoy el productor murciano a una variedad de brásicas?

RM. Además de la adaptabilidad a las condiciones climáticas, la rentabilidad es fundamental. Se buscan variedades homogéneas, que permitan concentrar la cosecha y reducir el número de pasadas. Por ejemplo, en una coliflor, pasar de siete cortes a dos o tres supone un ahorro importante en mano de obra.

También se buscan ciclos más cortos. Cuanto menos tiempo permanece el cultivo en el campo, menor es el consumo de agua y de tratamientos, se facilita la rotación y se reduce la exposición a lluvias o temperaturas extremas. En una col picuda, por ejemplo, pasar de 110 a 70 días supone eliminar muchos de esos riesgos.

Por eso, además de la adaptación climática, las principales



Rubén Muñoz destaca que la Región de Murcia sigue siendo una de las principales zonas de producción de brásicas y una referencia en España y Europa. / BI

“Cuanto menos tiempo permanece el cultivo en el campo, menor es el consumo de agua y de tratamientos, se facilita la rotación y se reduce la exposición a lluvias o temperaturas extremas”

demandas son la homogeneidad, la concentración de la cosecha y unos ciclos más cortos. En la Región, de hecho, los agricultores pueden descartar una variedad de 130 días simplemente por su ciclo, situando su límite en torno a los 110-120 días.

MF. Las brásicas tienen una programación muy amplia a lo largo del año. ¿Cómo se organiza una campaña?

RM. Es un cultivo de todo el año y muy complejo, porque existen variedades para otoño, invierno, primavera y verano, con muchos pequeños segmentos dentro de cada periodo. Una variedad puede utilizarse durante

apenas dos semanas antes de pasar a otra, por lo que no existe un único material para toda la campaña.

Esto obliga al productor a planificar con mucha antelación. Las condiciones meteorológicas son difíciles de prever y hay que decidir las variedades y las fechas de plantación teniendo en cuenta los riesgos de cada periodo. En nuestro caso, los programas con los agricultores se cierran en junio. En mayo y junio se evalúa la temporada y se empieza a planificar la siguiente, valorando las novedades, dónde encajarlas y cuándo probarlas. Después, cada agricultor puede

adaptar las fechas y ampliar el periodo de uso de una variedad en función de su propia experiencia. En cualquier caso, la organización de la campaña parte de la planificación de la anterior.

MF. En los Open Days de febrero mostrasteis varias novedades en brásicas, entre ellas Red Power, Cairo y Muraco, además de las coliflores Basento, Benidorm y Cilento. Ocho meses después, ¿qué respuesta estáis teniendo por parte de los productores y cuáles creéis que tienen más recorrido en Murcia?

RM. La respuesta está siendo positiva en general. En Murcia, Benidorm es la que más recorrido tiene. Es una variedad muy conocida, rústica y fiable, que funciona bien incluso en suelos difíciles y que para su fecha ya es un referente. En este caso, la novedad fue presentar conjuntamente Basento, Benidorm y Cilento, tres variedades consecutivas en ciclo que permiten cubrir una campaña completa de plantación.

Cairo también se está recomendando para verano, aunque es una época de cultivo más complicada y arriesgada.

Pero la que está generando mayor expectativa es Red Power. Es una col picuda roja que viene a cubrir un nicho que hasta ahora era pequeño porque no había un producto realmente bueno. Mantiene el color incluso después de retirar las hojas y las capas exteriores, tiene una buena productividad y se mantiene bien en campo.

Además, presenta una característica especialmente interesante para IV gama: no “sangra” al cortarla, por lo que no mancha. La demanda está siendo muy alta.

MF. ¿Hacia dónde cree que va a evolucionar el cultivo de brásicas en Murcia en los próximos años y qué va a marcar la diferencia entre una variedad que funciona y otra que no?

RM. En genética hay que trabajar a largo plazo e intentar anticiparse a la evolución de los mercados y a las necesidades del productor. En Bejo Ibérica, el equipo técnico trabaja estrechamente con los genetistas para buscar nuevas características y soluciones, aunque en ocasiones también surgen materiales interesantes de forma inesperada.

En Murcia, el clima va a ser uno de los principales condicionantes. En los ciclos de verano se buscan variedades capaces de soportar periodos prolongados de calor y que permitan mantener la cosecha en condiciones extremas. También se trabaja en la tolerancia a enfermedades en determinadas zonas y en ciclos más cortos, que siguen siendo una demanda de los agricultores.

En este sentido, también se está apostando por el brócoli, un cultivo de gran importancia en España y en la Región de Murcia, con nuevas variedades que todavía no son comerciales. En coliflor, un segmento en el que Bejo ha tenido tradicionalmente una posición fuerte, la competencia es ahora muy elevada, por lo que se siguen probando nuevos materiales para mantener y recuperar esa posición.

Al final, la diferencia está en la seguridad y la rentabilidad, ciclos más cortos, cosechas más concentradas y variedades que permitan obtener producción incluso cuando aparecen problemas como enfermedades, lluvias, heladas o episodios de calor.



Así luce Red Power, la col picuda roja que está despertando un gran interés. Su color, productividad y conservación se suman a una ventaja clave para IV gama: no “sangra” al corte y no mancha. / BEJO IBÉRICA



JUAN HERNÁNDEZ / Presidente de la sectorial de tomate de Proexport

“En Murcia calculamos que este año se ha recuperado entre 3 y un 5% el volumen de producción de tomate”

La campaña del tomate en la Región de Murcia 2026/2027 ya empieza a dar sus primeros pasos, si bien será el próximo mes cuando entre de lleno en los mercados. El presidente de la sectorial de tomate de Proexport, Juan Hernández, aventura que, según las “pocas noticias” y datos que se manejan, será una temporada “similar” a la del año pasado, si bien las altas temperaturas pueden retrasar “un poco” la producción.

► PILAR BENITO. MURCIA.
Murcia Fruits. ¿Cuáles son las previsiones de campaña de tomate en la Región de Murcia?

Juan Hernández. La producción de tomate en España se centra sobre todo en Almería y Murcia, también en Alicante y en Canarias y un poco menos en Granada. Y salvo algunas excepciones, que salen al mercado en verano, el grueso de la campaña se desarrolla de octubre a mayo. Casi todo se cultiva en invernadero y por las noticias que se tienen actualmente, “que no son muchas”, se hace prever una temporada similar a la anterior. Sí es cierto que se puede retrasar “un poquito” debido a las temperaturas, pero en general y por ahora no hay noticias ni de que se vaya a producir mucho más ni mucho menos. En Murcia sí podemos decir que se ha recuperado en volumen en torno a un 3 o 4, tal vez, 5% respecto a la anterior.

MF. Entonces, ¿se puede decir que las altas temperaturas estivales están afectando a la producción?

JH. Como he comentado algo puede que sí, pero aún es pronto para saber en qué medida. Lo sabremos seguro de aquí a 15 o 20 días. Pero lo cierto es que hemos ido retrasando las plantaciones para evitar el calor más intenso del verano y sus efectos más nocivos, si bien lo hemos tenido igualmente. Sin embargo, en la costa de la Región esta última semana (que es la zona productora, con Mazarrón, Águilas y Lorca) no ha hecho tanto calor y estos últimos días el crecimiento se ha ralentizado. Las plantaciones de invierno se producen normalmente de julio a septiembre.

MF. En esta ‘lucha’ para paliar los efectos del calor ¿han pensado en cambiar de variedades? ¿Están trabajando con las empresas semilleras?

JH. Es cierto que hay, dentro de las variedades, algunas que aguantan más que otras las altas temperaturas y con eso jugamos. De todas formas, prácticamente el 100% del tomate se cultiva en invernadero por razones fitosanitarias y es más fácil de controlar el calor, así como las posibles plagas y virus. En los últimos años la mayor parte de las empresas han hecho inversiones muy importantes en estas infraestructuras, que también nos permite proteger a la planta de



El presidente de la sectorial de tomate de Proexport, Juan Hernández apunta que el tomate no es fácil de cultivar, no ya por temas fitosanitarios, sino también “por lo que supone de coste de mano de obra, que puede llegar al 50%”. / PROEXPORT

“Nosotros seguimos luchando para continuar con el cultivo de tomates en nuestro país y en la UE, pues siempre será de mejor calidad y tendrá la mejor garantía fitosanitaria para el consumidor”

“Seguimos haciendo entre los parlamentarios europeos una campaña de difusión de nuestra postura frente al nuevo tratado comercial entre la UE y Marruecos para que no se ratifique bajo ningún concepto”



Prácticamente el 100% del tomate se cultiva en invernadero por razones fitosanitarias. Se controla mejor el calor, así como las posibles plagas y virus. / O. ORZANCO

los efectos de las lluvias, como la humedad. La verdad es que hay invernaderos de última generación que nos permite un ahorro muy grande de agua, que recogen incluso lo que se genera en los drenajes. El tomate no es fácil de cultivar, y no ya por temas fitosanitarios, sino también por lo que supone de coste de mano de obra, que puede llegar al 50%. Hay que tener en cuenta que desde que se planta hasta que se recolecta y va al mercado pueden pasar tres meses y ese mantenimiento cuesta. Además, la recolección no se puede hacer de forma mecánica porque es un producto de calidad que, sobre todo, va a la exportación; no es como el que se destina a la industria conservera.

MF. ¿Ha renovado el sector en los últimos años las variedades que se cultivan?

JH. Ha habido ciertos cambios en los dos o tres últimos años, porque los productores van buscando variedades distintas dentro de cada especialidad (de rama, pera, a granel, cherry...). Sobre todo, que sean más resistentes a los virus, como el rugoso, o, como mínimo, tolerantes en un alto grado. El objetivo es evitar la pérdida de la cosecha por esas causas.

MF. ¿Qué tipo de campaña esperan respecto a los países competidores?

JH. En principio, esperamos un comportamiento similar al año pasado, si bien se irá viendo sobre la marcha. Es muy pronto porque realmente la campaña no ha comenzado aún. Las mayores entradas de productos de terceros países vienen desde Turquía y Marruecos a partir de octubre y noviembre, y no tenemos noticias de que ellos hayan tenido algún problema durante la producción. Se irá viendo.

MF. Sigue abierto un importante frente para los productores europeos de tomate: la firma del polémico y nuevo acuerdo comercial entre la Unión Europea y Marruecos, al que solo le falta la ratificación del Parlamento Europeo. ¿Tienen alguna esperanza de que finalmente se eche para atrás?

JH. En el sector seguimos haciendo una campaña de difusión de nuestra postura, que no es otra que no se ratifique bajo ningún concepto ese acuerdo pues supone la extensión de las producciones de invernadero al antiguo Sahara español, el Sahara Occidental. Y hay que recordar que el Tribunal de Justicia de la UE dictó en octubre de 2024 una sentencia definitiva que anula los acuerdos de agricultura y pesca entre la Unión Europea y Marruecos. Ese tratado afectará de lleno al tomate pero no hay duda de que se ampliará a otros cultivos. Estamos indignados.

“Las mayores entradas de producto de terceros países vienen de Turquía y Marruecos entre octubre y noviembre”

MF. ¿Sigue el sector productor europeo unido?

JH. Sí, seguimos trabajando en el Parlamento Europeo para que no salga adelante con el sector de Francia, Portugal e Italia, teniendo entrevistas con los parlamentarios para difundir nuestra postura, amparada en una situación de justicia y de respeto a los productores europeos. Esto vulnera los principios básicos y los valores de la constitución de la Unión Europea.

MF. ¿Está el sector del tomate en la Región, por todo lo que acabamos de comentar, pensando en dejar de lado la producción de esta hortaliza y destinar esa superficie a otros productos?

JH. No. Los productores de tomate en Murcia no somos muchos y estamos muy especializados en su cultivo, si bien es cierto que no solo nos dedicamos a esta hortaliza. Pero es nuestro producto estrella y no creo que haya un desplazamiento de este hacia otros cultivos. No lo percibo. Nosotros seguimos luchando para continuar con el cultivo de tomates en nuestro país y en la UE, pues siempre será de mejor calidad y tendrá la mejor garantía fitosanitaria para el consumidor.

MF. ¿Cuáles son los retos, entonces, en un corto y medio plazo a los que deben enfrentarse?

JH. Ante todo, mejorar calidad y producción e intentar reducir los costes de producción para ser lo más competitivo posible. Pero eso no quiere decir que tengamos que acatar normas injustas y contrarias a la UE y a nuestros principios.

Murcia se vuelca para recibir a expertos y productores de uva de mesa de todo el mundo

Joaquín Gómez, el presidente de Apoexpa, una de las organizadoras del Simposio, destaca que hay más de un centenar de personas en lista de espera

► PILAR BENITO. MURCIA.

El 11º Simposio Internacional de Uva de Mesa (ITGS 2026) se celebrará en la ciudad de Murcia del 28 de septiembre al 2 de octubre próximos. Este prestigioso foro trienal reunirá a más de 600 expertos, productores, científicos e industrias del sector llegados de países de todo el mundo para abordar el futuro y las tendencias técnicas de la uva de mesa sin semilla. Un producto en el que la Región de Murcia mantiene su liderazgo, con el 90 por ciento del cultivo nacional.

Con más de 600 inscritos, 480 de nacionalidad no española y de más de 30 nacionalidades, “comienza la aventura del encuentro hortofrutícola más internacional de la historia de la Región de Murcia; un encuentro como jamás se ha vivido” en esta Comunidad con ningún producto, subraya Joaquín Gómez, presidente de Apoexpa, añadiendo que “será un gran escaparate para Murcia”.

“Se han apuntado tanto productores, como compradores, investigadores... Y llegados desde prácticamente todo el mundo; es la primera vez donde la palabra internacional está más que acreditada”, insiste y recuerda que llevan un año con la organización de este evento. “Hemos contado con la colaboración y apoyo total de las empresas asociadas a Apoexpa; sin ellos no hubiera sido posible celebrarlo, ellos son los protagonistas”.

Gómez comenta que la inscripción se cerró a finales de agosto, al haberse llegado a los números previstos, y que, a la hora de hacer esta entrevista, había una lista de espera internacional de más de cien personas.



La importancia de este sector en la Región le lleva a ser la principal productora de uva sin semilla de toda Europa. / N RODRIGUEZ

“Estamos trabajando para intentar acomodarlos a todos y que nadie se quede fuera”.

Destaca el presidente de Apoexpa que además, en los días que dure el encuentro, los participantes también tendrán la oportunidad de conocer la Región desde el punto de vista turístico y económico, al estar en constante contacto con los agentes de la uva de mesa de la Región. Es decir, que a la parte científica y técnica del simposio se le suma este año la comercial. Esta ampliación y la respuesta obtenida “es lo que más satisfacción nos produce”, indica, añadiendo que el simposio va a dar respuesta a las inquietudes de todo el sector.

En cuanto a las sesiones del ITGS 2026, que también cuenta con el apoyo del Gobierno regional de Murcia, el programa se abre con paneles de expertos

especializados en la comercialización, a la que le siguen dos días para abordar asuntos más técnicos y científicos. De hecho, se abre con un panel de expertos que tratará sobre el viaje de la uva en la cadena de suministro; a la que le siguen otro sobre las claves del éxito en la construcción de determinadas marcas de uva.

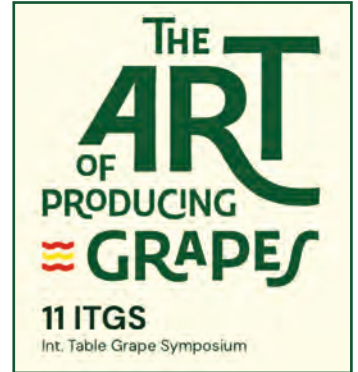
Los tres días centrales del simposio se celebrarán, por la tarde, visitas a empresas productoras y semilleros: Agronova Biotech, ITUM-Corteva-Suterra, Solplast, Unitec-Moyca, Grapa y Bloom Fresh. En estas instalaciones los participantes conocerán obtentores de variedades, campos de cultivo y las instalaciones más modernas.

Gómez adelanta que hay dos países que han presentado su candidatura para organizar el 12º Simposio Internacional de Uva de Mesa (ITGS 2029): Perú

e Italia. Será el 29 de septiembre cuando lo hagan frente a los participantes del simposio y corresponderá a estos votar por la que consideran mejor opción.

■ LA UVA DE MESA, LA QUE MÁS FACTURA EN LA REGIÓN

La importancia de este sector en la Región de Murcia le lleva a ser la principal productora de uva sin semilla de toda Europa, según la Consejería de Agricultura. Este liderazgo, añaden, se tradujo en 2025 en un récord de exportaciones, cuantificadas en 292,46 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 19 por ciento respecto al ejercicio anterior. Entre los datos más destacados figura el fuerte impulso del mercado británico, cuyas ventas se han más que duplicado tras crecer un 109 por ciento y superar los 56 millones de euros.



En este sentido, el presidente de Apoexpa (Asociación de Productores y Exportadores de Fruta y otros Productos Agrarios) manifiesta que “las empresas han hecho de la uva de mesa el producto individual de más facturación de la Región de Murcia, a pesar de que durante mucho tiempo haya sido el gran desconocido”. Según las cifras que maneja Gómez en total estaríamos hablando este año de una facturación de unos 500 millones de euros y unas 250.000 toneladas.

Respecto a la actual campaña, Joaquín Gómez señala que si bien ha habido, como es habitual, altibajos en los precios, “nosotros dependemos mucho de la meteorología, y, por ahora, el tiempo nos está acompañando salvo en algunos episodios concretos”.

Desde la Consejería, su titular, Joaquín Buendía, también ha destacado que este éxito comercial e internacional se sustenta “en la firme apuesta por la investigación científica” del sector, añadiendo que gracias a la colaboración entre el Instituto Murciano de Investigación y Desarrollo Agrario y Medioambiental (IMIDA) y la sociedad ITUM, se han desarrollado 20 nuevas variedades de uva de mesa sin semillas.

El consejero ensalzó el trabajo diario de los profesionales en el campo. “Detrás de cada racimo de uva de mesa hay un sector que apuesta por la calidad, la innovación y la apertura de nuevos mercados, consiguiendo posicionar el producto murciano como un referente en Europa y en el mundo”.

Por su parte, Joaquín Gómez concluye insistiendo en que la Región de Murcia “tiene a los mayores productores de Europa, los dos centros de investigación más importantes de Europa y, por tanto, en el ecosistema de la uva a nivel mundial solo podemos equiparar lo que tenemos aquí a lo que se hace en California”.



Josep Estiarte. / BLOOM FRESH

► PILAR BENITO. MURCIA.

El Centro de Mejora Genética y Tecnología Bloom Fresh™ es una de las empresas que forman parte del comité organizador del simposio. Josep Estiarte, CEO de la misma, explica a Murcia Fruits lo que va a suponer su

JOSEP ESTIARTE / CEO de Bloom Fresh™

“Queremos contribuir al intercambio de conocimientos y al debate sobre los retos y oportunidades de la industria”

participación. La compañía aprovechará el encuentro internacional para la inauguración oficial de su nuevo centro de investigación ubicado en la localidad de Blanca, un evento especialmente dirigido a sus productores que se celebrará el 28 de septiembre.

Murcia Fruits. ¿Qué espera aportar la empresa a esta reunión?

Josep Estiarte. Bloom Fresh™ espera aportar una visión global sobre el futuro de la innovación varietal, compartiendo nuestra experiencia en genética, sostenibilidad y desarrollo

de nuevas variedades adaptadas a las necesidades de productores, comercializadores y consumidores. Además, a través de las ponencias de miembros de nuestro equipo, queremos contribuir al intercambio de conocimientos y a la discusión sobre los principales desafíos y oportunidades que enfrenta la industria.

MF. ¿Qué temas de los que se tratarán considera más relevantes?

JE. Sobre todo los relacionados con innovación varietal, sostenibilidad de la producción, adaptación al cambio climático y evolución de las preferencias

de los consumidores. También creemos que será clave analizar cómo la industria puede seguir generando valor a lo largo de la cadena mediante diferenciación, calidad y colaboración.

MF. ¿Satisfechos de la respuesta internacional?

JE. Sin duda. La amplia participación internacional confirma la relevancia que tiene este simposio para el sector y demuestra el interés global por compartir experiencias y debatir sobre el futuro de la industria. Reunir a profesionales de diferentes países y realidades productivas enriquece enormemente las

conversaciones y favorece la generación de nuevas oportunidades de colaboración.

MF. ¿Qué espera que salga del encuentro?

JE. Esperamos que el encuentro sirva para fortalecer relaciones entre los distintos actores del sector, generar nuevas ideas y fomentar una mayor colaboración internacional. Además, confiamos en que las discusiones contribuyan a identificar soluciones prácticas a los retos que afronta la industria y ayuden a impulsar una producción más sostenible, rentable e innovadora en los próximos años.



En esta campaña 2026, desde Fecoam confirman que los aforos de melocotones, nectarinas y paraguayos han sido completos, mientras que el año ha sido algo peor para el albaricoque. / FECOAM

La fruta de hueso cierra en positivo y ya prepara la próxima campaña

Incertidumbre hídrica, costes de producción y falta de mano de obra, cuestiones que amenazan al sector

■ MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.

El responsable sectorial de fruta de hueso de la Federación de Cooperativas Agrarias de Murcia (Fecoam), Pascual Hortelano, se muestra positivo ante el fin de la campaña en la Región de Murcia, donde las cooperativas agroalimentarias de la federación han vuelto a poner de manifiesto la fortaleza del sector. No obstante, advierte de que, “aunque la valoración es que ha sido un año relativamente aceptable”, también hay que preguntarse “qué nubarrones o qué cosas preocupan más para el sector”.

En particular, pone el acento en “cómo se ha terminado con el tema del agua en la campaña”, que comenzó con mucha incertidumbre, y en “cómo estamos ahora, a las puertas del nuevo año hidrológico, que comienza en octubre”.

■ CAMPAÑA POSITIVA

Con la campaña recién terminada, es inevitable compararla con la de 2025, “que fue un año histórico, de los más completos que hemos tenido”. Algunos productores sufrieron daños por el granizo en el mes de mayo, cuando se perdieron alrededor de 20 millones de kilos de producción, aunque, en general, no ha habido daños importantes a nivel regional.

La campaña comenzó con una precocidad normal, pero a mitad de campaña se produjo un adelanto en la maduración de la fruta intermedia. “Ha habido un adelanto de 10 o 15 días, y hemos terminado con esas dos semanas de adelanto, que damos por buenas”, explica Hortelano.

Los aforos de melocotones, nectarinas y paraguayos han sido completos, mientras que el año ha sido algo peor para el albaricoque, “que por horas frío y cuaje no ha sido tan bueno”.

Por otro lado, “estamos en un sector muy agresivo y muy potente, con mucha competencia, y los precios han estado entre un 20 por ciento y un 30 por ciento por debajo del año pasado”. “Por eso valoramos tanto la campaña



Pascual Hortelano tiene claro que la clave de futuro es que “el sector sea rentable y atractivo para los jóvenes”. / FECOAM

de 2025, donde todo fue perfecto”. En definitiva, “las cooperativas agroalimentarias hemos sabido sacar de nuevo otra campaña con nota, gracias a la profesionalización y al trabajo que nos caracteriza”.

Si la fruta en fresco ha terminado en positivo, la industria es otra cuestión. Para Pascual Hortelano, “no ha estado a la altura de lo que ha sido el año”. Precios bajos y mucha incertidumbre han marcado esta parte del sector, “y eso es una pena porque muchos productores necesitan ese tipo de ayuda para completar una campaña”.

■ GARANTIZAR EL AGUA

La incertidumbre por los recursos hídricos sigue muy presente entre los productores de la Región de Murcia. Con el inicio del año hidrológico el próximo mes de octubre, sigue muy presente “la sequía rabiosa” de los últimos años, que afecta a todo el sector y amenaza de forma directa al

La mayor competencia ha situado los precios entre un 20 y un 30% por debajo de los del año pasado

tejido agroalimentario regional, motor económico y sustento para miles de familias.

Pese al alivio de las lluvias de los últimos meses, “esto no es ninguna garantía de cara al futuro”, afirma Hortelano. Los productores de la Región de Murcia y sus familias “necesitan contar con recursos hídricos suficientes para seguir produciendo” y acabar con la incertidumbre a la que se ven sometidos campaña tras campaña.

■ COSTES PRODUCTIVOS ELEVADOS

Además del agua, otro de los frentes abiertos a los que se enfrentan a diario los agricultores y que más preocupa es el de los

elevados costes de producción. “Unos gastos que oscilan continuamente”, explica el responsable sectorial de Fecoam, debido a “temas que pueden sonar un poco lejos pero que sí nos afectan”, como los conflictos bélicos mundiales y la subida del precio del petróleo.

Son precios que suben muy deprisa, “pero que no bajan tan rápido”, lo que repercute en unos costes de producción a veces impredecibles, sobre todo en cuanto a abonos o fertilizantes.

“Esto lo hace todo mucho más complicado que hace unos pocos años, cuando había más estabilidad en esos costes”. Además, “los precios no van acompasados”, con una diferencia enorme entre lo que recibe el agricultor, que a veces sólo le da para cubrir los costes de producción, y lo que paga el consumidor.

■ FALTA DE MANO DE OBRA

Aunque el sector agro en la Región de Murcia es motor econó-

mico y fuente de empleo y riqueza local, “la falta de mano de obra y de personas cualificadas es un hándicap muy importante para nosotros, porque impide el crecimiento”.

La fruta de hueso es un sector que pasa de cero a cien en un momento, y la falta de mano de obra afecta de manera importante. Pascual Hortelano quiere aprovechar para agradecer “a todas y cada una de las personas que acuden a trabajar a las producciones de la Región, tanto nacionales como muchas de ellas que son de origen extranjero, su esfuerzo y su dedicación”.

“Ellos son los que hacen posible sacar adelante las producciones, los trabajadores de campo o de almacén, por lo que estamos muy agradecidos”. Lamenta que, aunque se vinculen por un tiempo, no sea posible mejorar esa cualificación y dar más estabilidad, porque “si no se dan soluciones pronto, muchas producciones lo van a notar mucho”.

Tema aparte es el del absentismo laboral. “Aunque vienen personas con ganas de aprender, también es cierto que tenemos otro problema con el absentismo, que complica la planificación operativa de los productores”.

■ FUTURO DEL SECTOR

“Hay que seguir insistiendo”, remarca Pascual Hortelano, “porque los que tenemos cierta edad nos cuesta abandonar la explotación de golpe, y esto no es una fábrica de tornillos, esto es una forma de vida”.

“La clave está en que el sector sea rentable, que sea atractivo para los jóvenes, que tengan facilidades para incorporarse, que no todo sean trabas burocráticas, problemas, que no todo sean dificultades”.

“Pero no puede haber relevo si no existe una coordinación entre todos”. Desde Fecoam, “seguiremos trabajando con todas las administraciones, entidades, gobiernos, aportando ideas, iniciativas, respuestas”.

Implicaciones para la empresa de las nuevas normas europeas sobre embalajes

Por MARK BREUGELMANS (*)

Desde el 12 de agosto de 2026 hay cambios para cualquier empresa que lance embalajes al mercado europeo. Desde esa fecha, las empresas deben demostrar que estos embalajes cumplen con los primeros requisitos establecidos en el nuevo Reglamento europeo sobre envases y residuos de envases (PPWR). Mark Breugelmans, director comercial de Smart Packaging Solutions, analiza las implicaciones y destaca los pasos dados por la compañía para garantizar estar preparados a tiempo.

✓ **¿Qué es el Reglamento PPWR?**

El Reglamento europeo sobre envases y residuos de envases (PPWR, de sus siglas en inglés) es una normativa para hacer que los envases sean más sostenibles. Con el PPWR, la Unión Europea pretende reducir el uso de materias primas, mejorar la reciclabilidad de los envases y garantizar que se reutilice una mayor cantidad de material de envasado.

✓ **¿Qué cambió el 12 de agosto?**

El PPWR se irá introduciendo paulatinamente. El 12 de agosto de 2026 entraron en vigor los primeros requisitos para las empresas que comercializan envases en el mercado europeo. A partir de este momento, deberán poder demostrar que sus embalajes cumplen los requisitos

generales del nuevo Reglamento europeo sobre envases. En los próximos años, los requisitos se ampliarán y serán más estrictos. Se enfoca, entre otras cosas, en la reciclabilidad, el uso eficiente de los materiales y la proporción de material reciclado en los envases.

✓ **¿Por qué es importante ese momento?**

Desde el 12 de agosto las empresas tienen que poder demostrar que los embalajes que lanzan al mercado cumplen con los requisitos del PPWR. Esto implica que deben disponer de información y documentación técnicamente correctas para los embalajes que usan o lanzan al mercado. Esta documentación debe ofrecer, entre otras cosas, información sobre qué materiales se usan en el embalaje, que el embalaje cumple con la normativa europea y que se pueda demostrar que los envases cumplen los límites máximos establecidos para sustancias como los PFAS y ciertos metales pesados.

Es importante señalar que el 12 de agosto 2026 no es la fecha en la que todos los requisitos del PPWR entraron en vigor. La normativa se irá implementando en los próximos años. Los primeros requisitos se centran, sobre todo, en que se pueda demostrar la composición y las propiedades de los embalajes. Esto puede suponer un gran reto administrativo



Los envases de Smart Packaging Solutions responden a los principios del PPWR. / SPS

para las empresas, sobre todo si se utilizan cientos de envases diferentes. En Smart llevamos años usando un sistema informático central al que se conectan todas nuestras plantas (Oudegeen, Meer en Loenen). Y ahora, con el PPWR, estamos recogiendo los frutos de ese planteamiento.

Disponemos de una gran cantidad de datos con los que podemos crear rápidamente y con exactitud la ficha de datos correcta. Gracias a ello, ya podemos facilitar directamente a nuestros clientes la documentación adecuada, como fichas técnicas específicas de cada producto, declaraciones de conformidad y certificados de la cadena de custodia. Para cada uno de nuestros embalajes podemos facilitar una especie de "pasaporte de envase" para ayudar a nuestros clientes con fichas técnicas ya preparadas y las declaraciones necesarias para cumplir con la nueva normativa.

✓ **¿Qué implicaciones tiene el PPWR para los embalajes de cartón compacto?**

En los próximos años, el impacto del PPWR irá en aumento. Nuestros envases de cartón compacto responden perfectamente a los principios del PPWR. Después

de su uso, se pueden reciclar y cuentan con una gran cantidad de fibras recicladas. Nuestros embalajes están compuestos ya de entre 80 y 95% de materiales reciclados. Con eso, ya cumplen con creces los requisitos que la normativa europea exigirá en los próximos años.

✓ **¿Qué alternativas ofrece la firma en lugar del plástico?**

El PPWR hace que cada vez más empresas analicen con ojo crítico sus envases actuales; aumenta la necesidad de alternativas más sostenibles. Por eso, Smart Packaging Solutions ofrece cada vez más soluciones de embalaje que se adaptan a los requisitos actuales y del futuro.

Un ejemplo es Repun, una cesta de cartón para frutas y verduras, y Stackpack: el primer embalaje precintado de cartón compacto. Además, Smart Packaging Solutions está desarrollando embalajes de cartón con una barrera sintética finísima para la carne y el pollo. Con estas soluciones se reduce la cantidad de plástico a menos de un 5%. Así, el envase cumple con los requisitos básicos del PPWR: menor dependencia del plástico, uso eficiente de los

materiales y mantenimiento de la reciclabilidad.

✓ **Menos materiales con la misma protección**

El PPWR no sólo se centra en la reciclabilidad, sino también en reducir el uso innecesario de materiales. Por eso, Smart Packaging Solutions trabaja continuamente en el desarrollo de embalajes más ligeros y en nuevos conceptos de empaquetado. El mejor embalaje es el que hace su trabajo. Proteger al producto de forma óptima, no ser más grande de lo necesario y circular.

Y con una ventaja adicional: Smart Packaging Solutions puede hacer impresiones a todo color de alta calidad en los embalajes. El empaquetado no es sólo sostenible, sino que, además, llamará la atención en la estantería. Aquí pensamos en embalajes en los que se indica el origen del producto o que permitan que una marca se diferencie del resto de los productos a la venta.

✓ **¿Cómo una empresa puede saber si sus embalajes están preparados para el PPWR?**

Si quieren poner a prueba sus embalajes según la nueva normativa, o están buscando una alternativa sostenible, en Smart Packaging Solutions estamos encantados de echarle una mano. Desde fichas técnicas específicas y declaraciones de conformidad hasta embalajes innovadores como Repun, Stackpack y otros: no sólo le ayudamos a cumplir con el PPWR en la actualidad, sino también en el futuro, cuando la normativa sea más estricta. Sólo tienen que ponerse en contacto con nosotros en <https://smart-packaging-solutions.com/es>.

(*) *Director comercial de Smart Packaging Solutions*



ENCUÉTRANOS EN EL **FRUIT ATTRACTION MADRID, STAND 8B21 - PAVILION P08**

EL PODER DEL CARTÓN COMPACTO

¡BRÓCOLI RECIÉN COSECHADO!

El brócoli es una verdura delicada. Con nuestra bandeja prefabricada, el brócoli va directamente del campo a la tienda. Más fresco imposible. La bandeja prefabricada de cartón sólido puede aguantar movimientos y transporte bruscos. El embalaje de presentación mantiene su solidez incluso en condiciones húmedas.

¿QUÉ HACE QUE ESTE EMBALAJE SEA ESPECIAL?

- ✓ Sigue siendo resistente, incluso en entornos húmedos
- ✓ Fácil de apilar, reduciendo gastos de transporte
- ✓ Se entrega con o sin montar
- ✓ Múltiples aplicaciones, incluso en el campo
- ✓ Totalmente personalizable
- ✓ Cumple con el PPWR (Reglamento sobre envases y residuos)
- ✓ Reciclable



smart-packaging-solutions.com

A COMPANY OF **vpc** group

JUAN JESÚS LOZANO / Director Comercial de Empresas de CaixaBank en Alicante y la Región de Murcia

“Vemos un sector innovador y dispuesto a seguir invirtiendo para afrontar los retos futuros”

En esta entrevista Juan Jesús Lozano analiza la fortaleza del sector hortofrutícola murciano, “uno de los grandes motores económicos de la Región gracias a su capacidad exportadora”, y no sólo eso porque “la agricultura y la agroindustria murcianas ya no compiten únicamente por volumen de producción, sino también por conocimiento, calidad, eficiencia y capacidad de generar valor añadido”. Una interesante perspectiva del sector desde una entidad financiera referente.

► **MURCIA FRUITS. REDACCIÓN.**

Murcia Fruits. La Región de Murcia es una potencia hortofrutícola con una clara vocación exportadora. ¿Cómo valora la posición de las empresas murcianas en los mercados internacionales y cuáles serán las claves para mantener ese liderazgo?

Juan Jesús Lozano. La agricultura y la industria agroalimentaria murciana atraviesan un momento especialmente sólido. Estamos hablando de un sector que ha sabido consolidarse como uno de los grandes motores económicos de la Región gracias a su capacidad exportadora, su visión empresarial y una clara apuesta por la calidad.

Las empresas murcianas llevan décadas demostrando que son capaces de competir en los mercados más exigentes del mundo. Lo que antes era una ventaja basada principalmente en la producción, hoy se ha transformado en una propuesta de valor mucho más amplia, donde entran en juego la innovación, la seguridad alimentaria, la sostenibilidad y la capacidad de adaptación a las demandas de los consumidores.

Creo que el futuro pasa por seguir avanzando en esa dirección. Las compañías que continúen apostando por la tecnología, la diferenciación y la apertura de nuevos mercados serán las que sigan liderando el crecimiento de un sector que tiene unas perspectivas muy positivas.

MF. La gestión eficiente del agua continúa siendo uno de los grandes desafíos del sector agroalimentario. ¿Cómo están afrontando las empresas este reto?

JJL. Si hay algo que caracteriza al sector agroalimentario de la Región de Murcia es su capacidad para convertir los desafíos en oportunidades. La gestión del agua es probablemente el mejor ejemplo de ello y un referente a nivel mundial.

Las empresas y explotaciones agrícolas murcianas se encuentran entre las más avanzadas de Europa en eficiencia hídrica. Durante años han realizado importantes esfuerzos para optimizar recursos, incorporar sistemas de riego de precisión, digitalizar procesos y mejorar la productividad de cada cultivo.

Esa cultura de la eficiencia forma parte ya del ADN del sector. Además, existe una clara conciencia de que la sostenibilidad no es únicamente una exigencia ambiental, sino también una herramienta para ganar competitividad y garantizar la viabilidad futura de las explotaciones.

Por eso vemos un sector comprometido con la innovación y

dispuesto a seguir invirtiendo para afrontar con éxito los retos que plantea el futuro.

MF. En los últimos años, la innovación y la digitalización están transformando la agricultura. ¿Qué avance ve en las empresas agroalimentarias murcianas?

JJL. La transformación es enorme y, además, está ocurriendo a gran velocidad. Hoy encontramos empresas que incorporan herramientas de análisis de datos, inteligencia artificial, sensorización de cultivos, automatización de procesos o sistemas avanzados de trazabilidad que les permiten tomar decisiones de forma más eficiente y precisa.

Lo más interesante es que ya no hablamos únicamente de grandes compañías. Cada vez más cooperativas, explotaciones familiares y empresas de tamaño medio están incorporando estas tecnologías como parte de su estrategia de crecimiento.

La Región de Murcia cuenta, además, con un ecosistema muy favorable para impulsar esta evolución, gracias a la colaboración entre empresas, centros tecnológicos, universidades y organizaciones del sector.

Todo ello está contribuyendo a construir una agricultura más eficiente, más sostenible y mejor preparada para responder a las exigencias de los mercados internacionales.

En CaixaBank creemos firmemente en este proceso y por eso impulsamos iniciativas que conectan a las empresas con



Juan Jesús Lozano recuerda que si hay algo que caracteriza al sector agroalimentario de la Región de Murcia es “su capacidad para convertir los desafíos en oportunidades, y de competir en los mercados más exigentes del mundo”. / CAIXABANK

el conocimiento, el emprendimiento y las nuevas tecnologías. Impulsamos el AgroBank Tech Digital INNOvation, un

programa de aceleración para ofrecer soluciones tecnológicas al sector y acabamos de entregar el primer Premio a la Innovación

Agroalimentaria en la Comunidad Valenciana y Región de Murcia.

La innovación será uno de los factores diferenciales que permitirá a nuestras empresas seguir liderando los mercados internacionales.

MF. Muchas empresas del sector están inmersas en procesos de expansión y apertura de nuevos mercados. ¿Cómo valora este momento de crecimiento?

JJL. La internacionalización forma parte de la identidad del sector agroalimentario murciano. Las empresas han demostrado una enorme capacidad para identificar oportunidades, adaptarse a diferentes mercados y generar relaciones comerciales duraderas en todo el mundo.

Lo que percibimos actualmente es una gran ambición empresarial. Las compañías no se conforman con mantener posiciones; buscan crecer, diversificar destinos y reforzar su presencia internacional. Al mismo tiempo, existe una creciente preocupación por aspectos como la innovación logística, la gestión del talento, la sostenibilidad o la incorporación de tecnología como elemento diferencial.

Es una evolución muy positiva porque demuestra la madurez alcanzada por el sector. La agricultura y la agroindustria murcianas ya no compiten únicamente por volumen de producción, sino también por conocimiento, calidad, eficiencia y capacidad de generar valor añadido.

MF. Fruit Attraction en Madrid y Fruit Logística en Berlín volverán a reunir en las próximas semanas a los principales actores internacionales del sector. ¿Qué importancia tienen estas citas para las empresas murcianas?

JJL. Son dos de los escaparates más importantes del mundo para el sector hortofrutícola y una magnífica oportunidad para comprobar la fortaleza de la agricultura murciana.

Fruit Attraction se ha convertido en un punto de encuentro imprescindible para productores, exportadores, distribuidores y empresas auxiliares de toda la cadena agroalimentaria. Por su parte, Fruit Logística, en Berlín, sigue siendo una referencia internacional donde se marcan muchas de las tendencias que definirán el futuro del sector. Además, este año nuestro servicio de estudios, CaixaBank Research, presentará su nuevo informe sobre el sector agroalimentario.

La presencia de las empresas de la Región de Murcia en ambas ferias refleja el peso que tienen en el panorama agroalimentario europeo. Son compañías innovadoras, competitivas y con una clara vocación internacional que encuentran en estas ferias una plataforma excepcional para generar negocio, establecer alianzas y mostrar al mundo la calidad de sus productos.

Como no podía ser de otra manera, desde CaixaBank estaremos presentes en ambas citas acompañando a nuestros clientes y reafirmando nuestro compromiso con un sector estratégico para la economía regional y nacional. Pero, sobre todo, serán dos oportunidades para poner en valor el extraordinario trabajo que realizan miles de agricultores, cooperativas y empresas agroalimentarias que han convertido a la Región de Murcia en una referencia internacional de éxito, innovación y capacidad exportadora.

Anecoop recibe el Premio a la Innovación Agroalimentaria 2026



AgroBank, la línea especializada de CaixaBank para el sector agroalimentario, ha entregado a Anecoop el Premio a la Innovación Agroalimentaria 2026 en la Comunidad Valenciana y Región de Murcia, en reconocimiento a su apuesta por la transformación tecnológica de los procesos productivos y por un modelo que combina innovación, eficiencia y sostenibilidad.

Se trata de la primera edición de unos galardones que reconocen el esfuerzo innovador de empresas y cooperativas de todo el país y que se estructuran en un total de once premios territoriales y una gala nacional que se celebrará el próximo 1 de diciembre en el marco del GOE (Gastronomy Open Ecosystem), el centro de innovación del Basque Culinary Center en San Sebastián. Con este reconocimiento, AgroBank pone en valor la apuesta de Anecoop por la mejora continua de sus procesos de gestión agroalimentaria y reafirma que innovar en el sector agro es avanzar en competitividad, sostenibilidad y futuro para el medio rural. ■

El limón Verna termina la campaña con precios “muy altos” y “garantiza en general la rentabilidad” para el sector

Ailimpo cierra la temporada de esta variedad con un volumen de producción de 275.104 toneladas, casi un 30% menos que el obtenido en el ejercicio anterior

► PILAR BENITO. MURCIA.

El dato provisional de producción del limón Verna esta campaña que acaba de terminar, a falta del cierre definitivo de las cifras, es de 275.104 toneladas, según los datos que maneja la interprofesional Ailimpo, lo que supone un 29,4% menos que en la anterior temporada, en la que se recogieron 389.830 toneladas. Pese a ello, los productores han conseguido unos precios “muy altos, históricos”, tanto en campo como en salida de almacén, que “garantizan con carácter general la rentabilidad para el sector”, tal y como subraya el presidente de la organización, Joaquín Rubio. Solo ha habido un perjudicado, añade: la industria.

“Lo que ocurre con el Verna es que tiene rendimientos muy bajos por hectárea para los productores, por debajo de la media, por lo que habrá fincas en las que no hayan salido las cuentas pese a estos precios”, destaca Rubio, indicando que no tiene un suelo de producción tan constante y alto como la variedad Fino.

“El limonero de la variedad Verna tiene vecería, por lo que alternan una cosecha muy abundante un año con otra muy escasa o nula al año siguiente. Y creemos que el cambio climático (mucho calor durante la primavera y fluctuaciones de las lluvias) está haciendo que en los últimos años esté bajando mucho la producción media por hectárea”, explica el también presidente de la cooperativa El Limonar de Santomera.

Pese a todo, califica de “positiva en líneas generales” esta campaña por la agilidad de venta en fresco, donde se han alcanzado precios, también de media, por encima de un 30% respecto a la campaña anterior. “No está nada mal, y ha sido un año bueno para quien haya tenido una producción aceptable; aunque esto no nos tiene que hacer olvidar que hace dos años (en la campaña 2023/24) se quedaron muchos limones en el árbol sin recolectar”.

■ UN 19% MÁS DE PRODUCCIÓN PARA 2026/27

Por otra parte, hace unos días se reunió la Junta de Gobierno de Ailimpo, en la que están representadas las organizaciones agrarias (Asaja, UPA y COAG), las cooperativas, industria y exportadores. Durante el encuentro, se validó el aforo previsible de producción de limón Fino y Verna para la campaña 2026/2027 en España, que asciende a 1.214.600 toneladas.

Esta cantidad supone un aumento del 19% en comparación con el balance de producción de la temporada que acaba de terminar, que se cierra con una cifra final de 1.021.000 toneladas. Esta cantidad es el resultado del balance provisional que contabiliza la fruta exportada, procesada, comercializada en el mercado doméstico y las mermas de peso y daños por frío, explican desde la interprofesional.



El presidente de Ailimpo, Joaquín Rubio, analiza el cierre de la campaña de Verna y las previsiones de esta temporada / ARCHIVO

“Me preocupa que este año la campaña empieza más tarde por la situación que ha generado el tándem Sudáfrica-Holanda”

“Con las cifras de los aforos tenemos que ser rigurosos y serios porque somos el principal agente operador de Europa y hay muchas miradas puestas en lo que decimos desde aquí, tanto de clientes como de la competencia exterior”, subraya, indicando que hay que evitar falsas alarmas y “nerviosismo entre nuestros clientes que repercute negativamente en el sector”.

En este sentido, Rubio explica que la organización maneja datos “muy contrastados”, sacados tanto de consultas directas a productores y comercializadores con fincas propias, como, desde este año, de un centenar de estaciones de monitoreo de fincas de socios de Ailimpo incluidas en el proyecto AGEFIS (que abarcan 2.000 hectáreas).

Por variedades, a pesar de que la superficie de cultivo total se ha reducido ligeramente (actualmente son 49.572 hectáreas), la previsión refleja un aumento del 17% para Fino y del 24% para Verna. “En Verna sube, pero venimos de unas cifras tan bajas que se puede calificar de campaña normal. En Fino sí me preocupa que este año la campaña empiece más tarde por la situación que ha generado el tándem Sudáfrica-Holanda, como ya hemos advertido hace poco”.

Añade Rubio que esta ‘colaboración’ “nos lleva a entrar un mes después en los mercados, y, por tanto, a no poder vender nuestra producción. Así, la conjunción de más cosecha y menos tiempo para venderla es una situación que nos preocupa desde la interprofesional”.

Para contrarrestar esta situación, Ailimpo apela a la responsabilidad de todos los agentes, tanto de la parte comercializa-



En líneas generales, la campaña de limón Verna ha sido positiva. / ARCHIVO

dora como de los agricultores y la industria, con el objetivo de “poder mantener ese valor que hemos conseguido en las dos últimas campañas en precios de venta en fresco y en industria”. “Los costes de producción y comercialización no son los mismos que hace cinco años y no se debe vender tirando los precios al suelo”, insiste el presidente.

■ CIFRAS DISPARES CON EL AFORO DEL MINISTERIO DE AGRICULTURA

El Ministerio de Agricultura publicó hace unos días su aforo de limón para la próxima campaña, que no coincide con el previsto por la interprofesional Ailimpo. De hecho, el MAPA prevé una producción de 991.800 toneladas. La cifra supone una recuperación respecto al descenso registrado en la campaña 2025/2026, aunque el Ministerio señala que el volumen todavía se sitúa “por debajo de su potencial”.

La previsión ministerial presenta un aumento del 21% respecto a las cifras de la última campaña (un 19% calcula Ailimpo), con 172.900 toneladas más,

y un 3% por encima de la media quinquenal, con un incremento de 29.000 toneladas.

El presidente de la interprofesional resta importancia a este baile de cifras y señala que “está en la línea de Ailimpo”. Rubio comenta que lo que se ha producido es “un problema estadístico” que tiene su origen en el método de cálculo utilizado por cada uno. “Nosotros ya le hemos trasladado en varias ocasiones al Ministerio que nuestra forma es más exacta, por eso la cifra absoluta cambia, pero las variaciones interanuales van de la mano siempre y eso es lo importante”.

Insiste Joaquín Rubio que hay un problema estructural en la estadística oficial, ya que el Mapa se limita a agregar los volúmenes que comunican las comunidades autónomas que son las que tienen las competencias transferidas en estadística. “El problema radica en que no hay criterios homogéneos entre las comunidades para la elaboración de aforos y para el cálculo de los balances de cada campaña”, explica.

Por ello, el resultado “es una estadística oficial que no se ajus-

ta a la realidad, que infravalora los volúmenes de fruta disponible y que genera un evidente riesgo de error en la toma de decisiones por los agricultores, operadores comerciales e industrias. Sin olvidar el impacto que estos datos tienen en los clientes”, afirma el presidente de Ailimpo.

En el caso de limón y pome-lo, Rubio destaca que Ailimpo hace ya tiempo que tomó la decisión de elaborar el cálculo de aforos en base a fincas testigo en todo el territorio nacional, y el cálculo de los balances de campaña en base a las cifras oficiales de exportación (Eurostat y AEAT), consumo interno con las cifras del panel de consumo del Mapa y otros indicadores de consumo en el canal Horeca, así como las declaraciones de las cantidades procesadas por las propias industrias. “De esta manera se dispone por la interprofesional de una información contrastada y de ámbito nacional, ya que en el sector de cítricos los aforos regionales no ofrecen utilidad práctica”, concluye.

■ INDUSTRIA, CLIMA Y PLAGAS

Por lo que respecta al producto destinado a industria, la interprofesional destaca que el aumento previsto de la cosecha permitirá que el volumen “vuelva a niveles normales”, así como afrontar la nueva campaña con dos objetivos principales: consolidar el posicionamiento del limón español, asociado a la garantía de origen europeo y la frescura, y generar rentabilidad para los distintos eslabones de la cadena.

La temporada parte “de unas condiciones climáticas favorables en el desarrollo del cultivo, con una primavera que ha permitido una floración y un cuaje adecuados”, apuntan en Ailimpo. Destacan además que, pese a las altas temperaturas registradas durante los meses de junio, julio y agosto, “los productores han contado con los recursos hídricos necesarios para cubrir las necesidades de los árboles”.

En el ámbito fitosanitario, el trabajo conjunto de los productores y el seguimiento realizado a través del Proyecto AGEFIS de Ailimpo han permitido, según la organización, “realizar un manejo adecuado de plagas y enfermedades”, lo que contribuirá “a disponer de fruta de mayor calidad y a incrementar el aprovechamiento comercial destinado al mercado en fresco”.

En cuanto al virus de la clorosis nervial amarilla, desde Ailimpo explican que el Ministerio está trabajando con las comunidades autónomas en un plan de actuación nacional con medidas homogéneas para todas las zonas productoras. En el mismo, añaden, se está valorando compensar a los productores que, de forma voluntaria, arranquen las parcelas afectadas por el virus.

Ailimpo trasladó el pasado martes al MAPA que “nuestra posición es firme y seguimos reclamando que el plan de actuación nacional tiene que obligar a los productores a arrancar las parcelas afectada, ya que es la medida más eficaz para evitar la dispersión del virus de plantaciones jóvenes infectadas a las sanas”.

A falta de que la Consejería de Agricultura actualice los datos, en la Región de Murcia hay 200 hectáreas afectadas y sólo se han arrancado 20, lo que, para Ailimpo, “es muy poco” y si no se amplía “habrá focos de transmisión del virus” en la comunidad.

Es (algo) personal

Para ti tu trabajo es más que un trabajo.
Y para nosotros también lo es.

Ponemos a tu disposición
soluciones digitales
y gestores especializados.

Impulsa tu negocio
en CaixaBank.es



Tú y yo.

Nosotros.

