

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 la respuesta. Son ellas 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. Sí 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.

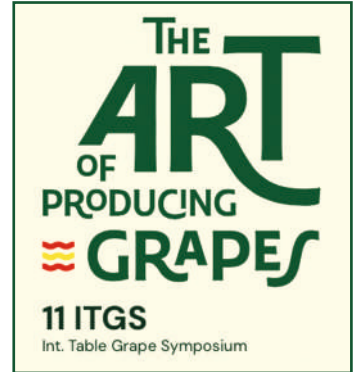
Los tres días centrales del simposio se celebrarán, por la tarde, visitas a empresas productoras y semilleros: Agronova Biotech, ITUM-Corteva-Suterra, Solplast, Unitec-Moyca, Grapa y Bloom Fresh. En estas instalaciones los participantes conocerán obtentores de variedades, campos de cultivo y las instalaciones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

