

## JORNADAS SOBRE CITRICULTURA

IMIDA. La Alberca. Murcia 1 Diciembre de 2016

### Conclusiones de la Mesa Redonda. Retos del Sector

1. Los datos de plantones comercializados por los viveros confirman la tendencia al alza de la producción de limón en los próximos años, por lo que la gestión y ordenación de la oferta de limón en los próximos años será el gran reto del sector.
2. Es necesario desarrollar fórmulas de trabajo conjunto entre el sector viverista y Ailimpo, con el objetivo de mejorar la planificación del sector y trabajar en la mejora y el desarrollo de nuevas variedades protegidas.
3. El papel de los viveros en la estrategia de evitar la entrada de plagas de terceros países es un elemento clave, especialmente en el caso de las importaciones de material vegetal con destino ornamental.
4. Es preciso mejorar la calidad del limón verna para poder competir con el limón de Hemisferio Sur y garantizar a los clientes suministro de origen España durante 12 meses al año.
5. La relación entre productor y exportador ha evolucionado pasando de un escenario de intereses opuestos a un enfoque de cooperación con los mismos intereses.
6. La rentabilidad del sector comienza en el campo y es imprescindible promover un nuevo modelo de relación técnica y económica para tener un sector ordenado y competitivo.
7. La calidad en el mercado de destino comienza en el campo y los principales retos son: mejorar las prácticas de cultivo / fertirrigación, el control eficaz de plagas, los cuadernos de campo, las certificaciones GlobalGAP – GRASPP y los sistemas que garanticen una actividad sostenible.
8. Los contratos tipo de compraventa de AILIMPO dan garantías a todos y facilitan eliminar la especulación.
9. La transformación en España (25% de la producción) es subsidiaria del mercado en fresco, pero al mismo tiempo es la principal alternativa que tiene el mercado para no depender 100 % del aprovisionamiento de Argentina.
10. Es necesario avanzar y concretar en un sistema de gestión de la cosecha de limón que haga posible avanzar en una relación lógica, profesional y de futuro entre el fresco y la industria.

**11.** Entramos en una etapa en la que movidos por el aumento de demanda de la fruta fresca se prevé un incremento de producción en los próximos años, lo que al mismo tiempo constituye una oportunidad hacer más eficiente la operativa del sector buscando un beneficio mutuo para las tres ramas de nuestro sector: Producción, Comercio e Industria permitiendo:

- Producción. Fomentando prácticas de cultivo y variedades de fruta máxima calidad (investigación IMIDA), ajustando del ritmo de recolección, optimizando los recursos hídricos, fertilizantes y productos fitosanitarios, disponiendo de mano de obra profesionalizada, implementando de un sistema de Producción Sostenible (Lemon Cert AILIMPO).
- Comercio. Seleccionando fruta de mayor calidad en campo que optimice los costes de recolección, transporte, manipulado, tratamientos fitosanitarios, almacenamiento, concentración de la oferta (producto calidad a ritmo de demanda mercado).
- Industria. Colaborando de forma activa en la recogida directa de fruta en campo sin salida para el mercado en fresco, buscando un estado de madurez óptimo y sin residuos postcosecha que permita ofrecer un producto competitivo, de mayor calidad, con un mejor rendimiento, pudiendo acceder a todos los mercados, y afianzando España como principal proveedor alternativo al producto argentino.

**12.** España está en condiciones de reemplazar al pomelo de Florida en el mercado europeo por calidad y servicio.

**13.** Es posible el desarrollo de nuevas líneas de producción y comercialización con productos como la lima o el kumquat.