

16. Dossier de prensa

Año 2018



El aceite esencial de limón, amenazado en el acuerdo con Mercosur

► Los empresarios murcianos advierten de que si se mantiene la propuesta europea de eliminar los aranceles a la importación, la rentabilidad de este sector se resentirá ► En la Región de Murcia hay ocho industrias transformadoras y España es la segunda productora, con casi mil toneladas

PILAR BENITO

■ A los citricultores murcianos y españoles se les puede complicar el mercado, y mucho, si sigue adelante tal como está la negociación del tratado de libre comercio entre la Unión Europea y Mercosur (países de América del Sur).

Como en toda negociación, hay sectores beneficiados y perjudicados, «pero es que en ésta se está produciendo una situación ilógica: la UE ha propuesto eliminar directamente la barrera arancelaria que hay para la entrada del aceite esencial del limón; de motu proprio y sin que la otra parte lo haya pedido». Así lo explica José Antonio García, director general de la interprofesional española del limón, Ailimpo, y presidente del Grupo de Diálogo Civil de Frutas y Hortalizas de la Comisión Europea (órgano consultivo de la Comisión para tratar las cuestiones que afectan al sector hortofrutícola).

Actualmente, los países exportadores de América del Sur (Argentina y Brasil, principalmente) abonan un 7% de arancel sobre el valor en euros de la importación. Mercosur había propuesto su eliminación en un plazo de 12 años, pero la UE se lo ofrece de manera inmediata.

«El problema es que la Comisión no lo considera un producto sensible, pese a que sí lo es porque afecta negativamente a todo el sector», añade García, que también es miembro de la Junta Directiva de Freshfel Europe (lobby de las frutas y hortalizas de la UE que agrupa a productores, operadores comerciales y cadeñas de distribución de los 28 países miembro).

«Hemos trasladado nuestra preocupación a los diferentes grupos negociadores así como a los colegas de otros países productores, como Italia, y seguimos muy de cerca todos los avances», comenta el director de Ailimpo, quien lamenta que, mientras que la negociación de acuerdos como el TTIP con Estados Unidos (que quedó suspendido tras la llegada a la presidencia de Do-

nald Trump) y el Zeta con Canadá fue muy mediática, ésta está pasando desapercibida.

«Parece que la Comisión Europea tiene «prisa» por alcanzar un acuerdo, especialmente su presidente, Jean Claude Junckers, que le ha dado un impulso al más alto nivel político con el fin de avanzar de forma decidida hacia un acuerdo.

«Puede que esté detrás el lanzar un mensaje al Reino Unido, tras el Brexit, de que fuera de Europa hace mucho frío», aventura García. «Pero esa prioridad de alta política está reñida con los intereses sectoriales como el nuestro», destaca.

Vasos comunicantes

En la actualidad, hay 8 industrias transformadoras del limón en la Región de Murcia, y el aceite esencial es su «producto estrella» y líder en nuestro país. El otro son los zumos.

Además, España es el segundo productor mundial, detrás de Argentina.

«El problema es que lo que le pase al aceite afecta al sector en general, puesto que todos los productos son vasos comunicantes que afectan a la rentabilidad última del agricultor y a su competitividad», explica García.

El limón, una vez recolectado, puede ir al

mercado en fresco o a la industria. Y en ese caso, se puede transformar en zumo o en aceite esencial.

«Y el precio del aceite condiciona el que se pueda llegar a pagar por la fruta en fresco destinada a la industria», argumenta. Es el limón de menor calidad el que se destina a la transformación.

«Lo que tenemos que hacer entender a la Comisión es que la eliminación inmediata de este arancel va a provocar un 'shock' en el mercado internacional», apunta el director de Ailimpo, quien ve detrás de esta buena predisposición de Europa a negociar a la baja con este producto a las posibles presiones de Alemania o Irlanda, que importan mucho aceite esencial de Argentina y Brasil. «Y les interesa que los aranceles bajen».

Oferta mundial

Las últimas cifras indican que cada año, y a nivel mundial, se producen 7.250 toneladas de aceite esencial.

De éstas, 4.000 proceden de Argentina, país que lidera, de lejos este mercado (55% del total). Le sigue España con 980 toneladas (el 15% del total), Estados Unidos, con 850 tonela-

das (11%), y más distanciado Italia, que produce 350 toneladas (5%).

El valor de producción en España está estimado en 32 millones de euros anuales.

«Nosotros somos plenamente conscientes de que los acuerdos de libre comercio pasan por eliminar las barreras arancelarias, pero lo que es inadmisible es que se haga de una vez y no paulatinamente», insiste José Antonio García.

En el tratado entrarían Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Bolivia y Venezuela, y un mercado potencial de 260 millones de habitantes.

40.000 hectáreas

La producción del limón ocupa en España 40.000 hectáreas, en las que hay plantados, aproximadamente, 9,1 millones de limoneros, de los que se cosecha una media de 975.000 toneladas cada año. El volumen de negocio que aportan (en fresco, zumo, aceite esencial y cáscara deshidratada), casi alcanza los 700 millones de euros. Por comunidades autónomas, el 55% se desarrolla en la Región de Murcia (con una producción de 536.000 toneladas), seguida por la valenciana (30% y 293.000 toneladas) y Andalucía (15% y 146.000 toneladas). Estas cifras convierten a España en el segundo productor mundial, sólo por detrás de Argentina (con casi 1,4 millones de toneladas). Le sigue, en tercer lugar, Estados Unidos (con 853.000 toneladas).

Contra la tos

► También funciona como un buen calmante para la tos y ayuda a aliviar la garganta irritada. También permite reducir las inflamaciones de oídos.

Poder desinfectante

► Un estudio reveló su eficacia para matar gérmenes, incluyendo las cepas de estreptococos, estafilococos y candida. Así, es ideal para limpiar el hogar.



CÓMO SE OBTIENE Y PROPIEDADES PARA LA SALUD

Transformación

► El aceite esencial de limón se extrae a partir del prensado en frío de la cáscara de limones frescos para preservar la mayoría de sus cualidades y propiedades. Tiene múltiples propiedades que permiten un bienestar general, ayudan a mejorar la salud mental y la física y también le otorgan 'poderes' para alcanzar un equilibrio emocional.

Aumenta los glóbulos blancos

► Los glóbulos blancos son los encargados de proteger y defender el cuerpo de sustancias ajenas perjudiciales o infecciones. Es ideal en el tratamiento de la anemia.

Tonifica la circulación

► Es ideal para usarlo en los tratamientos de aromaterapia y favorecer la circulación sanguínea, por lo que es idóneo para personas que tengan problemas de trombosis o varices.

Regula la digestión

► Tiene propiedades antisépticas y diuréticas que ayudan a contrarrestar la acidez del estómago, evita hemorragias, alivia las úlceras gástricas, etc. Sus efectos digestivos favorecen la regulación del proceso de digestión, la eliminación de sustancias de desecho y alivia los gases.

Cicatriza la piel

► Sus propiedades dérmicas ayudan a solucionar problemas de la piel como el acné o las manchas. También ayuda a la regulación funcional de los poros, permitiendo deschar todas las sustancias externas causantes de espículillas.

Para el reuma

► El aceite esencial de limón es muy bueno para los problemas de reumatismo, artritis y gota, gracias a sus propiedades antirreumáticas y calmantes.

Contra la tos

► También funciona como un buen calmante para la tos y ayuda a aliviar la garganta irritada. También permite reducir las inflamaciones de oídos.

Poder desinfectante

► Un estudio reveló su eficacia para matar gérmenes, incluyendo las cepas de estreptococos, estafilococos y candida. Así, es ideal para limpiar el hogar.



3 Campaña hortícola

Descenso de las cotizaciones en origen de tomate y pimiento, mientras que el resto de hortalizas andaluzas registró notables incrementos



valencia fruits

30 de enero de 2018 • Número 2.795 • Año LVI • Fundador: José Ferrer Camarena • 3,20 euros • www.valenciafruits.com

SEMANARIO HORTOFRUTÍCOLA FUNDADO EN 1962



La revisión del aforo de cosecha de limón prevé una producción para esta campaña de 1.068.000 toneladas. / ARCHIVO

Ailimpo reduce las previsiones de producción de limón un 4,2%

Se confirma una cosecha de 862.000 toneladas de limón Fino y 206.000 de Verna

■ VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La tercera estimación de cosecha (aforo) de limón y pomelo de Ailimpo para la campaña 2017/2018 revisa y actualiza las cifras publicadas en septiembre. Los nuevos datos confirman que el volumen total de producción de limón en España será ligeramente superior a un millón de toneladas. Según la Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo, "este nivel de cosecha permite a España seguir consolidando su posición de primer proveedor indiscutible en el mercado europeo, con fruta de calidad, garantía sanitaria y excelente servicio".

Por variedades, se confirma un volumen de producción de 862.000 toneladas de limón Fino, y de 206.000 toneladas de Verna.

En términos globales el nuevo aforo de cosecha prevé una producción de 1.068.000 toneladas, con una reducción de un 4,2% respecto de la cifra estimada en el mes de septiembre.

■ DESARROLLO DE LA CAMPAÑA

El agua y la climatología vienen condicionando el calibre de la fruta, con predominio de oferta de

limones tamaño medio. Se prevé que la campaña de limón Fino finalice a finales de abril dando inicio a la temporadade Verna, que se estima durará unas 7-8 semanas para dar paso a la campaña de limón procedente del Hemisferio Sur.

Desde Ailimpo resaltan que la cumplimentación de los cuadernos de campo, la acreditación de

las certificaciones GlobalGAP, GRASP, la implicación del sector en programas de sostenibilidad, y el uso de los contratos tipo homologados por el Ministerio de Agricultura que permiten cumplir la Ley 12/2013 de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, son algunos de los elementos clave de esta campaña.

3ª Estimación cosecha campaña 2017/18. (En toneladas)

Variedad	Balance Producción 2016/2017	Estimación Septiembre 2017	Estimación Enero 2018	Diferencia entre aforos (%)
Limón Fino	810.000	907.000	862.000	-5,0%
Limón Verna	347.800	208.000	206.000	-1,0%
Total	1.157.800	1.115.000	1.068.000	-4,2%

Fuente: Ailimpo



Esta semana

4 El valor de la exportación española de frutas y hortalizas se incrementa un 2,6% hasta noviembre

6 La exportación española de chirimoya a la UE aumenta casi un 20%

"Tanto va el cántaro a la fuente...". Artículo de opinión de Cirilo Arnandis

8 La exportación agroalimentaria andaluza sigue en cifras históricas, registrando crecimientos del 11,6% hasta noviembre

9 Notable repunte de la producción de fresa

Andalucía articula las indemnizaciones para erradicar el mal seco de los cítricos

El tomate rosa de Barbastro aumentará este año la producción



10 Viveros
Mandanova, la nueva variedad de mandarina protegida sin pepitas

Los obtentores alertan sobre la proliferación de pequeños viveros ilegales



12 Seguros Agrarios
2017, un año agrario con eventos climáticos adversos muy severos

INDICE

Agrocomercio:	3
Agrocultivos:	9
Agroturismos:	14
Noticias de empresas:	18
Legislación:	19

FOMESA FRUITech
Your postharvest partner

Excelencia en
productos postcosecha

Cami del Racó, 42 · Pol. Ind. Norte
46669 Beniparrell - Valencia (España)

T. +34 96 121 18 62 | info@fomesafruitech.net
F. +34 96 121 41 13 | www.fomesafruitech.net



TECNIDEX
FRUIT PROTECTION

Textar® Teycer® CONTROL-TEC®

Tel. +34 961 323 415 • www.tecnidex.com

Empresa Asociada:





España: Se confirma que la cosecha de limón superará el millón de toneladas

La tercera estimación de cosecha (aforo) de limón y pomelo de AILIMPO para la campaña 2017/2018 revisa y actualiza las cifras publicadas en septiembre. Los nuevos datos confirman que el volumen total de producción de limón en España será ligeramente superior a un millón de toneladas. Este nivel de cosecha permite a España seguir consolidando su posición de primer proveedor indiscutible en el mercado europeo, con fruta de calidad, garantía sanitaria y excelente servicio.

Por variedades, se confirma un volumen de producción de 862.000 toneladas de limón fino, y de 206.000 toneladas de limón verna. En términos globales el nuevo aforo de cosecha estima una cosecha de 1.068.000 toneladas, con una reducción de un 4,2% respecto de la cifra estimada en el mes de septiembre.

3^a ESTIMACIÓN COSECHA CAMPAÑA 2017/18. Toneladas

Toneladas	Balance Producción 2016/2017	1 ^a Estimación 17/18 (Septiembre 2017)	2 ^a Estimación 17/18 (Enero 2018)	Diferencia entre aforos (%)
LIMON FINO	810.000	907.000	862.000	-5,0%
LIMON VERA	347.800	208.000	206.000	-1,0%
TOTAL	1.157.800	1.115.000	1.068.000	-4,2%

Desarrollo de la campaña española

El agua y la climatología vienen condicionando el calibre de la fruta, con predominio de oferta de limones tamaño medio.

Se prevé que la campaña de limón fino finalice a finales de abril dando inicio a la campaña de limón verna, que se estima durará unas 7-8 semanas para dar paso a la campaña de limón de Hemisferio Sur.

La cumplimentación de los cuadernos de campo, la acreditación de las certificaciones GlobalGAP, GRASP, la implicación del sector en programas de sostenibilidad, y el uso de los contratos tipo homologados por el Ministerio de Agricultura que permiten cumplir la Ley 12/2013 de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, son algunos de los elementos clave de esta campaña.

Fecha de publicación: 26/01/2018

© 2018 FreshPlaza. Todos los derechos son reservados.

The international marketing magazine for fresh produce buyers in Europe



By Maura Maxwell

Friday 26th January 2018, 12:30 GMT

Strong start for Spanish lemons

Ailimpo reports double-digit rise in sales during the first half of the season



Robust demand from the fresh market has led to a positive start to the 2017/18 Spanish lemon campaign. The latest figures from Ailimpo show a 13 per cent increase in shipments between September and December 2017 compared to the year-earlier period.

The association published an updated forecast for the season, pegging the total crop at 1m tonnes. This comprises 862,000 tonnes of Fino and 206,000 tonnes of Verna.

"Rains, water availability as well as general weather conditions are some of the key facts conditioning the size of the fruit with predominance of average and central sizes fruit," Ailimpo said.

"The Spanish sector will continue consolidating its leadership position in the European fresh market in terms of quantity, quality, food safety and excellent service while keeping its 2nd place in the processing activity worldwide."

The Fino season is expected to conclude at the end of April, with Verna lemons available for another 7-8 weeks before the start of the Southern Hemisphere campaign.

Dienstag, 30. Januar 2018

FRUCHTHANDEL ONLINE

29.01.2018

Spanien: Zitronenernte 2017/18 übersteigt die Millionen-Marke

Die gesamte spanische Zitronen-Produktion wird in der aktuellen Saison leicht über eine Million Tonnen liegen. Dies geht aus einer vom Branchenverband AILIMPO durchgeföhrten aktuellen Ernteschätzung hervor.

Durch dieses Volumen kann Spanien nach Meinung von AILIMPO auch weiterhin seine Position als fühernder Lieferant für die europäischen Märkte halten und stärken.



Bei den Sorten bestätigt sich bei „limón fino“ ein Volumen von 862.000 t und bei „Vernas“ von 206.000 t. Insgesamt geht die neue Schätzung von einer Gesamtproduktion von 1.068.000 t Zitronen aus. Das sind 4,2% weniger als die im September durchgeföhrte Ernteschätzung.

Die zur Verfügung stehenden Wassermengen und die Wetterbedingungen bestimmen die Kaliber der Früchte. Das Angebot dominieren die mittleren Größen. Der Verband geht davon aus, dass die Saison der Zitronen „fino“ Ende April zu Ende geht. Die anschließende „Verna“-Kampagne wird zwischen 7 bis 8 Wochen laufen und dann Platz machen für die Herkünfte aus der südlichen Hemisphäre.

Ailimpo/c.s.

 Me gusta 0

 Tweet

 Compartir

[Diese Seite drucken](#)

 NEWSMAIL KOSTENLOS ABONNIEREN

 RSS FEED NEWSNET ABONNIEREN

Copyright © 2018 Fruitnet Media International GmbH

All rights reserved, Republication or redistribution of content, including by framing or any other means, is expressly prohibited without prior written consent.



www.unexport.es

[INICIO](#) [QUIÉNES SOMOS ▾](#) [ÚLTIMA HORA ▾](#) [HEMEROTECA](#) [SUSCRIPCIÓN](#) [CONTACTO](#) [NEWSLETTER](#)


NOTICIAS

El sector de limón se suma al Código de Buenas Prácticas Mercantiles

12 febrero, 2018



La Ley 12/2013 de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria permite a España disponer de una legislación pionera en materia de relaciones comerciales entre los operadores de la cadena alimentaria persiguiendo entre otros, dos objetivos que se destacan desde AILIMO ya que forman parte del Plan Estratégico de la Interprofesional como son *"evitar el desequilibrio en las relaciones comerciales entre los operadores de la cadena, y establecer un marco de competencia justa, que derive en beneficio del sector agroalimentario en general, y en el ámbito de nuestro trabajo, del sector de limón y pomelo."*

Uno de los pilares de esta Ley es el **Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la Contratación Alimentaria**, un elemento de auto-regulación y de vinculación voluntaria que

complementa las disposiciones establecidas por la Ley de la Cadena. 19 empresas comercializadoras y transformadoras de limón y pomelo integradas en la interprofesional ya han formalizado su adhesión a este código lo que significa un claro compromiso con la ley y el uso de los contratos tipo.

Para el Director de AILIMO José Antonio García *"La adhesión al Código es una prueba evidente de la madurez del sector de limón y pomelo, y por esta razón desde la interprofesional estamos decididos a impulsar que productores, comercializadores e industrias del sector se sumen a este proyecto."*

EMPRESAS DE LIMÓN ADHERIDAS AL CÓDIGO DE BUENAS PRÁCTICAS

- AILIMO
- Citricos La Paz SL
- Agrícola de Callosa d'en Sarríà
- El Limonar de Santomera S. Coop.
- Frugrava SA
- Frutas Beri SA
- Frutas Condiso SL
- Frutas Naturales SA
- Fruta Poveda SA
- Grupo Rosegar SL
- Hijos de Alberto del Cerro SL
- Kymey SL
- Margoz SL
- Mariano Saez SA
- Miguel Parra e Hijos SA
- Mundosol Quality SL
- Riverbend España SA
- Rosero García y Cía SA
- SAT Campotejar del Segura Nº 9843
- Tana SA

Search...

ÚLTIMA EDICIÓN

Radiografía del sector 'eco' Analysis of the ecological sector

Our Mission:
To supply everyone with our most natural, freshest and most delicious fruit and vegetables. And in a way we can be proud.

Michael Brinkmann / SanLucar
Las variedades club ganan la batalla Club varieties are winning the battle

Foto: J. M. Gómez

En este número destacamos:
[Radiografía del sector ecológico](#)
[Las variedades club ganan la batalla](#)

PERFIL DEL MES

GR 10 SEGART 1h 34 - 4,7 Km.
MONASTERIO de SANTO ESPÍRITU 3h - 2 Km.

GR 10 PUCOL 2h 05 - 8,2 Km.

Michael Brinkmann, Sanlucar Group

NOTICIAS DESTACADAS



Los altos precios en campo dificultan la exportación

España: Aún falta mucho limón Primofiori por recolectar y las ventas son demasiado lentas

"Estresante", es la palabra que mejor define para varios exportadores de limón españoles consultados por la campaña actual, que se caracteriza por precios muy altos en campo, ventas lentes, y mucha fruta en los árboles esperando ha ser vendida.

De hecho, se calcula que hay en torno a unas 300.000 toneladas de limón Primofiori todavía por recolectar, teniendo en cuenta que a 1 de febrero quedaban unas 445.000 toneladas, una cantidad realmente importante para tales fechas. El limón, todavía en los árboles, tiene generalmente un estado de madurez muy avanzado y calibres ya muy grandes y en continuo engorde debido a las constantes lluvias durante las últimas semanas.



"La situación es muy preocupante, porque el limón está madurando muy rápido debido a la combinación de lluvias con días de sol y buenas temperaturas, algo que puede derivar en algunos problemas de calidad si no lo vendemos pronto. Todavía queda mucho limón Primofiori por vender y la variedad Verna ya está lista para cosechar, ya que también se ha adelantado su madurez", explica un productor y exportador murciano.

Los altos precios del Primofiori en campo han dificultado a los exportadores su venta en el centro y norte de Europa. Ailimpo ha calificado los meses de enero y febrero como "muy apáticos" en ventas, con poca continuidad. Además, está habiendo una mayor competencia de Turquía en países del Este, donde todavía no demandan limón español, ya que sus precios de venta están muy por encima del limón turco este año. La tensión política con Rusia puede ser un causante de que Turquía envíe menos a este mercado y opte más por Europa.

Los precios del Primofiori en campo rondan los 50 céntimos el kilo y el Verna, que ya está listo para cosechar, cotiza entre los 80 y 90 céntimos el kilo en campo, aunque sus operaciones son prácticamente nulas, ya que los exportadores mayoritariamente prefieren esperar al máximo a cosechar Verna. Se espera una producción de Verna un 40% inferior al año pasado de acuerdo con Ailimpo, teniendo en cuenta que la de 2017 fue una cosecha récord.

"Los precios de venta del limón están entre 1,00 y 1,20 euros el kilo, por lo que los márgenes son ajustados. Está siendo muy difícil vender generalmente en toda Europa, si bien donde más se nota es en los mercados abiertos como Perpiñán y Rotterdam, entre otros", señala otro productor y comercializador. Por otra parte, las exportaciones a países terceros tampoco están siendo importantes este año en comparación con otros años. "Fuera de Europa no estamos enviando a más destinos que Estados Unidos, Canadá o Noruega. Confiamos que estos mercados adquieran todavía más importancia en los próximos años", añade.

La situación es de incertidumbre en el sector, aunque Ailimpo apunta a que a partir de estos días puede despegar un poco la demanda.

Fecha de publicación: 09/03/2018

Comunidad

Ulrike Sapiro

Directora de sostenibilidad de Coca-Cola en Europa, Medio Oriente y África. Experta en agua y medio ambiente, que a partir del 2 de abril será la máxima responsable a nivel mundial en ambas materias en Coca-Cola, la directiva alemana ha advertido en Murcia que el cuidado de la naturaleza y sus recursos, aplicado a la agricultura, ha llegado para quedarse y es un camino que no tiene retorno.

«Quien no siga el camino de la sostenibilidad en sus producciones se va a quedar fuera del mercado»

■ La ejecutiva alemana participó ayer en Murcia en una jornada sobre agricultura responsable con el medio ambiente



Pilar Benito

■ Ulrike Sapiro participó ayer en Murcia en la Jornada Técnica Agroalimentaria sobre agricultura sostenible, organizada por la Interprofesional del Limón, Alímpo. Durante su intervención expuso «el compromiso de Coca-Cola con la agricultura sostenible», un camino, dijo, de no retorno porque «así lo exige cada vez más la sociedad». «Quien no lo siga, se quedará fuera del mercado», comentó en referencia a las prácticas agrícolas.

■ ¿Cuál es el principal mensaje que le gustaría que quedara claro de su intervención?

■ En Coca-Cola tenemos un claro compromiso con la meta de sostenibilidad de la UE para el 2020, en la que la economía genere pocas emisiones de carbono y consuma menos energía. Y mi principal mensaje es que está en manos de toda la sociedad, y en particular de los agricultores murcianos y los productores de limón, el hacer de este objetivo el suyo propio por lo que puede significar para sus negocios. Y no devolverlo como una amenaza o una complicación para sus negocios, sino como una oportunidad para entrar en nuevos mercados, ser más eficientes y para mantenerse en el futuro, para no salir del negocio.



Ulrike Sapiro, durante su intervención en la jornada de ayer. L.O.

■ ¿Considera que es un punto de no retorno, que no es cuestión de moda?

■ Absolutamente. En la compañía hemos visto un claro cambio de la tendencia de los consumidores, que se mantiene, en los últimos seis años. En este tiempo el

consumidor ha pasado de estar medianamente interesado en el origen de los productos que compra, como comida, bebida, la cadena alimentaria, etc., y más en el precio que pagaban por ellos. Ahora, aunque siguen queriendo buenos precios y buena calidad,

también se interesan por saber de dónde proceden los productos, cómo se han cultivado y quién lo ha hecho. Así, la demanda de los consumidores ha virado claramente hacia este sentido. Y no sólo en Europa, o en Estados Unidos, también en países como Chi-

«Estamos ante una revolución, un cambio de filosofía»

El presidente de Alímpo destaca que en dos años han crecido exponencialmente los certificados de calidad

P.B.

■ El presidente de la Interprofesional del Limón y el Pomelo, Alímpo, el empresario Miguel Ángel Parra, coincidió ayer con la

ejecutiva de Coca-Cola en su análisis del futuro de la agricultura, destacando que «estamos ante una revolución, un cambio de filosofía, un cambio de manera de pensar y de actuar que implica importantes cambios en nuestro modelo de negocio agroalimentario y nuestra visión del futuro».

De hecho, y echando mano de las cifras, en el sector del limón los productores han 'abrazado' las prácticas sostenibles con seguri-

dad: en 2015 había 578 productores con la certificación internacional GlobalGAP; dos años después eran 823, un 42% más. Por lo que respecta al otro certificado internacional, el Grasp, se ha pasado de 162 a 385 productores, un 238% más.

El GlobalGAP es un conjunto de normas internacionalmente reconocidas sobre las buenas prácticas agrícolas, ganaderas y de acuicultura. El Grasp evalúa las

prácticas sociales en la explotación, abordando temas específicos relativos a la salud, seguridad y bienestar de los trabajadores.

«La sostenibilidad ha venido para quedarse entre nosotros para garantizar un desarrollo económico más justo y equilibrado a las próximas generaciones», manifestó Parra. «Debemos afrontar con las máximas garantías un futuro en el que el sector sea un motor y un ejemplo a seguir».

KK He visto aquí gran cantidad de buen trabajo en el camino hacia las buenas prácticas»

KK Los consumidores no quieren solo precios bajos; también demandan cuidar el medio ambiente»

na. Nosotros hacemos muchos estudios para ver lo que los consumidores quieren y esperan de nosotros como empresa; y lo que esperan es que 'construyamos' con la sostenibilidad en nuestros productos.

■ ¿Significa que la compañía va a centrar sus compras en este tipo de productos?

■ Efectivamente. Toda nuestra cadena de suministradores deben hacer lo mismo que nosotros para que podamos alcanzar ese objetivo final que nos demandan.

■ Y si una importante corporación mundial como Coca-Cola va en esta dirección es de esperar que el resto no se quede a la zaga...

■ Nosotros nos vemos en este proceso como los líderes entre las marcas de fábrica. Tal vez porque empezamos este viaje hace tiempo, y lo hicimos desde el punto de vista del agua; todos sabemos lo importante que es el agua para la agricultura y cómo debemos controlar su consumo. Nuestros competidores, la industria de la alimentación y las bebidas en general, y también los minoristas... Todos hemos empezado ya a hablar la misma lengua en este asunto. Y no sólo nosotros, también los gobiernos están lanzando el mismo mensaje.

■ Centrámonos en la relación de la compañía con los agricultores murcianos. ¿Goza de buena salud?

■ Aunque es la primera vez que visito Murcia, sé que la compañía lleva años haciendo negocios en la Región, en especial con la industria del limón, porque compramos bastante zumo de limón aquí. Pero lo que he visto durante mi visita me ha dejado muy buena impresión; he visto una gran cantidad de buen trabajo y mucho interés en las buenas prácticas y también conciencia de hacia dónde se dirigen la demanda y los mercados. Estoy absolutamente convencida, porque he visto grandes ejemplos, que se está desarrollando muy buen trabajo, particularmente en el limón. Faltaría mejorar un poco más la comunicación entre las empresas y los productores y ver cómo se está 'andando'. Por eso ha supuesto una gran satisfacción para mí ver que los certificados de calidad como el GlobalGAP y el GRASP, sinónimos de limón sostenible, están aumentando en este sector en la Región de Murcia y en España.

AGRO

SUPLEMENTO AGRÍCOLA

INVESTIGACIÓN

El otro lado
del cambio
climático

El aumento previsto de dióxido de carbono ofrece beneficios para las plantas sobre los que ya estudia el Imida

[P6]



PIONEROS

Con él llegó
la confusión
sexual

Alfonso Lucas Espada inició en Murcia una técnica de lucha contra las plagas que hoy ya es clave en la agricultura

[P8]

El limón juega la carta de la sostenibilidad

La calidad, la buena presentación y el precio ya no son bazas suficientes para competir en un mercado cada vez más duro

[P2-3]



tecnología natural para horticultura

BIOPESTICIDAS • BIOESTIMULANTES • FERTILIZANTES



seipasa
natural technology

Infórmate sobre nuestras soluciones en el tel. 962 541 163 • www.seipasa.com • consulta@seipasa.com

f t i n y



El limón cambia de estrategia

La Región, la principal productora a nivel nacional, busca con la sostenibilidad una nueva vía para no perder peso en un mercado en el que ya no puede competir solo con precio y calidad

REPORTAJE

GINÉS S. FORTE



gines.soriano@laverdad.es

La etapa de oro que desde hace años vive el limón murciano no tendrá continuidad sin un cambio de estrategia. El consumo de este cítrico no para de crecer en el mundo –aumentará en torno a un 12% hasta 2022–, ese es el buen augurio. El malo para el sector es que la producción aún va a incrementarse mucho más –alrededor de un 40% en ese periodo, según las estimaciones que desde hace un tiempo maneja la Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo, Ailimpo–. Ante la expectativa de que a medio plazo acabe sobrando más del 20% de la producción mundial, es fácil augurar que muchos productores van a quedar fuera de juego en unos años. Así que este es el momento de tomar medidas en un mercado cada vez más

competitivo en el que el precio, la calidad y la buena presentación ya no son baza con las que el limón murciano pueda diferenciarse como en tiempos pasados, según coinciden las fuentes consultadas.

En este contexto, el sector español, liderado por la Región de Murcia (de aquí sale la mayor parte de la producción nacional), está dirigiendo su mirada hacia la sostenibilidad como nueva estrategia competitiva. «Es de las pocas opciones que nos quedan», afirma María Dolores Pelegrin, copropietaria de Frutas Apemar, una firma de Alquerías que cada año factura cerca de 30 millones de euros en la comercialización de limón y pomelo.

«España tiene que ser reconocida a nivel mundial como un país que produce limón sostenible», abunda el director de Ailimpo, José Antonio García. Pero no se logra nada, añade, si esta apuesta por la calidad no llega al conocimiento del mercado.

De ahí que la interprofesional haya registrado ahora las marcas Pomelo de España y Limón de España en una iniciativa dirigida «para vender fuera», reconoce Miguel Ángel Parra, presidente de Ailimpo, las califica de «instrumento

clave para afrontar nuevos proyectos» para «difundir y promocionar los limones y pomelos de España».

La promoción es la «gran espina clavada» en el sector, según el experto murciano Francisco Seva, autor de «Limon y pomelo: consideraciones y reflexiones periodísticas». «El limón debe actuar como un verdadero 'lobby' de presión ante las administraciones, incluida Bruselas», afirma. La potencia del sector español avalaría, al menos sobre el papel, una iniciativa de este tipo. El 20% del limón en fresco del mundo y el 12% del destinado para la industria salen de aquí. En cifras totales España es el segundo productor mundial –casi un millón de toneladas anuales de promedio en los últimos siete años–, tras Argentina –1,39 millones de toneladas en el mismo periodo–.

Y hablar de limón español es hablar ante todo de limón

murciano. Más de la mitad de este fruto nacional –el 55% exactamente– se produce en nuestra región, a la que García califica como «el centro neuralgico de la actividad productora, exportadora e industrial de este cítrico emblemático». Es un producto que ahora «se enfrenta a numerosos retos de futuro con el fin de poder consolidarse como un sector sostenible». Ese es su gran desafío, explica, y «la interprofesional Ailimpo está jugando desde hace años un papel clave con el fin de preparar al sector en esta línea».

La nueva estrategia se desgrana en tres retos principales, concreta García: la sostenibilidad propiamente dicha, la formalización de un contrato tipo y la sanidad vegetal como valor diferenciador. «La sostenibilidad como motor de innovación y de futuro forma parte de la nueva visión del sector» promovida por la interprofesional, explica su director. Para alcanzarla se ha diseñado el llamado proyecto 'Lemon Cert', con el que se busca «que la producción de limón sea ordenada, eficiente, adecuada a la normativa legal y respetuosa con el medio ambiente». La vía para lograrlo se basa en las certificaciones Globalgap y Grasp

(unos protocolos de calidad que Ailimpo está tratando de implementar) y en «la llevanza de los cuadernos de campo que permitan la adecuada homologación de las fincas». García es tajante: «Quien no cambie la forma de cultivar el limón y se adapte a estos nuevos requisitos y exigencias de certificación, cada vez tendrá menos opciones para vender su cosecha y quedará finalmente fuera del mercado».

El segundo reto pasa por formalizar las operaciones de compraventa «a través del contrato tipo homologado por el Ministerio de Agricultura». Con él se busca «un marco global que ofrece una máxima garantías» para las partes.

El tercer reto, el fitosanitario, «es el elemento clave y estratégico del desarrollo de la citricultura mediterránea, europea, española y murciana en un horizonte ya inmediato». En un mercado cada vez más global, la entrada de organismos nocivos de terceros países es un riesgo real. Las consecuencias devastadoras del 'greening' o 'huanglongbing' en Florida y Brasil, la 'mancha negra' que se ha instalado en Argentina y África del Sur y la detección de 'Xylella fastidiosa' en Italia, Francia y en algunos puntos de España, «dan una idea clara de la necesidad de tener mecanismos de coordinación entre el sector y las administraciones que nos permitan una reacción rápida» ante la llegada de nuevas plagas.

De momento esta campaña, que está a punto de acabar, ya muestra resultados de la apuesta diferenciadora por la sostenibilidad: «Los severos controles de residuos de pesticidas a la fruta importada» desde Turquía a la UE han favorecido «unas cifras de exportación récord» del limón español, según el balance en

José Antonio García, de Ailimpo: «Quien no cambie la forma de cultivar quedará fuera del mercado»





Recolección de limones en una finca murciana. :: JUAN LEAL

¿UN SELLO MURCIANO?

Esta «es una guerra que no para: siempre hay que luchar sacando cosas nuevas», explica Jorge Peña, comercial de cítricos. «Hay que diferenciarse del producto de países como Turquía, Egipto, Sudáfrica e incluso de Argentina, aunque no se solape con nuestra

campaña y donde ya tienen un sello de calidad», coincide Francisco Seva, coordinador de la Campaña Promoción Cítricos de España, una iniciativa privada y exclusivamente promocional conformada por una treintena de firmas y entidades de Murcia, Alicante, Almería y Málaga, los principales focos productores del país. «Es importante llevar a cabo una campaña fuerte de promoción del limón murciano que fortalezca su posición comercial en

los mercados internacionales, fundamentalmente en la UE, y también en el mercado nacional», explica. «Hasta la fecha sólo ha existido en España el sello de calidad Cítricos Valencianos», detalla. «Murcia produce el 75% del limón en fresco español», añade. «La diferenciación en el sector del limón pasa por crear una marca de calidad autóctona que permita impulsar la apertura de nuevos mercados de comercialización».

producción también ha mejorado en países antes relegados y que ahora están más integrados: van a ferias, compran tecnología... Turquía ya tiene una producción pareja con España», añade, y «no son los únicos».

El comercial coincide en que «al final para competir tenemos que diferenciarnos», lo que percibe como una tarea cada vez más difícil ante el avance de los demás contendientes. «El círculo es cada vez más pequeño y en el limón poco se puede inventar más», se lamenta. Pelegrín coincide en que en la actualidad ya resulta «muy difícil competir con esa gente». La copropietaria de Apemar no cree que por ahora se esté «haciendo mucho en sostenibilidad, pero está claro que ese es el camino y el que no quiera seguirlo lo va a tener que hacer». Es la vía para competir con países como Turquía,

tre septiembre y marzo de Aílimpo. Turquía (cuarto productor mundial -756.000 toneladas de promedio anual entre 2010 y 2017-) es el gran competidor de nuestro limón, con el que coincide en fechas de cosecha.

«Hasta hace dos o tres años esto no era así», explica Ma-

ria Dolores Pelegrín, de Apemar: «Mientras nosotros teníamos unas exigencias tremendas, los turcos llegaban sin problemas al mercado convencional europeo, aunque ciertamente no a los supermercados». Jorge Peña, comercial de Agrios El Carril, productora de unos 45 millo-

nes de kilos de limones al año, coincide en señalar que «hasta hace un tiempo muchos supermercados no querían ni oír hablar de Turquía»; pero, advierte, «ahora en cambio sí y la competencia es mucho más feroz». Peña explica que, en este mundo cada vez más globalizado, «la

Marruecos y Egipto, que tienen campañas coincidentes con la murciana, apunta. «Con Turquía nos quedamos sin armas», ejemplifica Pelegrín con palabras muy similares a las de Peña. «Y encima es un país que está más cerca de los destinos principales del limón español», añade refiriéndose a los mercados europeos. Un dato para entenderlo mejor: solo el 7% del producto exportado por España durante la presente campaña tiene un destino diferente al de la UE.

«Creemos que tenemos la sartén por el mango y no es cierto», advierte el comercial de Agrios El Carril. Peña se queja de la «especulación» en el campo donde, según explica, se hinchan los precios demasiado («pensando que aquí tenemos lo mejor, pero ya no es así»). Donde este profesional si percibe una ventaja competitiva murciana es en la regularidad. «Otros países

tienen un mejor precio en un momento dado, pero aquí somos más capaces de mantener un suministro para el momento que nos pidan». Esta fiabilidad es otra de las bases importantes del sector que su interprofesional está tratando de aprovechar en la nueva estrategia.

«Trabajamos por tener un eje muy estructurado, capaz de planificar campañas», explica su director, José Antonio García. Pero para el futuro, insiste, el camino pasa en gran medida por la sostenibilidad. «Yo creo que no es tan complicado, ya tenemos muchos años de experiencia», anima María Dolores Pelegrín: «Tenemos que hacerlo».

LOS DATOS

20%

es la cantidad de limón que sobrará en el planeta en 2022 si no hay cambios.

20%

es la cuota del limón fresco de todo el mundo que se cultiva en España.

55%

es la producción de este cítrico del país que se cultiva en la Región de Murcia.



Year-round lemon

Spain, thanks to its two chief lemon varieties, is able to offer fresh fruit and lemon by-products all year round. José Antonio García is director of Asociación Interprofesional De Limón y Pomelo (AILIMPO), the Spanish lemon and grapefruit trade association. In this interview with IEG Vu editor Neil Murray, he outlines the potential and growth of the Spanish industry.

By Neil Murray

“Spain is the world’s second-largest lemon producing country”

NM: How much of the Spanish lemon and grapefruit industry does AILIMPO represent?

JG: AILIMPO represents more than 90% of the lemon and grapefruit sector in Spain. In the case of the processing industry, it is 100%, since all the processing plants are associated with AILIMPO. We are also an interprofessional organisation, officially recognised by the Spanish Ministry of Agriculture and the European Commission. Our vocation is to lead and work as a lobby for a sector with a turnover of almost EUR700 million (USD865 mln) and more than 1.1 million tonnes of production.

NM: How much of the two crops goes for processing each year?

JG: Spanish production of lemon exceeds

one mln tonnes; specifically 1,160,000 tonnes in the 2016/17 campaign. Spain is therefore the world’s second-largest lemon producing country. In terms of processing, we vary between 260,000-300,000 tonnes, depending on the campaign, as we are the second-largest processor of lemons.

NM: By what percentage can the volume for processing vary? Is it entirely dependent on the quality of the fruit, or are there also external demand factors?

JG: A reference figure is that 25% of the total Spanish lemon production goes to the industry. Obviously, it is not a fixed figure and can fluctuate slightly upwards or downwards, depending on variables such as the quality of the fruit, the shape or size, the consumption trend in the

fresh market or the competition from other origins.

The production of lemon in Spain is oriented to the fresh market and the processing industry acts as a subsidiary and as a user of fruit whose qualities are not suitable for the fresh market. Basically, we use the external quality of the lemon as a reference: that is, the industry basically processes lemons with skin defects, or defects in shape but which maintain the internal quality of the fruit intact.

Spain is a world leader in exporting lemon as fresh fruit and that is only possible by producing the best lemon in the world with the best farmers. The same fruit produced with passion, sustainability and quality is what is processed.

NM: How much of the grapefruit is processed?

JG: In the case of grapefruit, the Spanish production is only about 70,000 tonnes and in this instance, we are the eighth-ranking country in the world. Approximately 9,000 tonnes go to the processing industry.

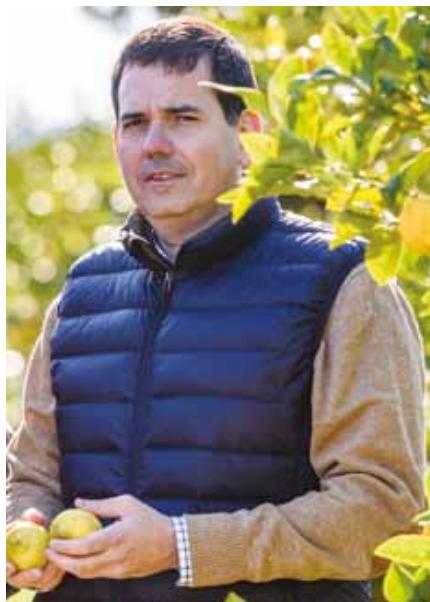
NM: Is it true that Spain is trying to extend its growing season? How?

JG: Spain is the only country in the world where lemon production is possible for almost 12 months a year and that is possible thanks to the fact that we have two varieties: Fino and Verna, harvested in winter and summer respectively.

In this way we give a global service and customers can have Spanish lemon throughout the year. This advantage of Spain also has an impact on the processing, especially in NFC lemon juice, since Spain, due to its increase in lemon production in the last 15 years, the indisputable quality of its fruit and the uniqueness of these two varieties, can offer fruit and freshly squeezed juice 12 months a year. Spain has also been able to meet this growing market demand for more natural products. Here, Spain has no competition.

NM: Are more customers actively seeking Spanish processed lemon and grapefruit products? If so, from which countries?

JG: The Spanish sector is very dynamic, developing new products tailored to the



José Antonio García, director, AILIMPO

“There is a trend of increased consumption of fresh lemon and grapefruit”

technical specifications of each client. We are also very ambitious and dynamic at the commercial level and our products are consumed in many EU markets and outside the EU. The US and Asia are showing more and more interest in lemon from Spain.

NM: Are the various citrus diseases (tristeza, greening) a threat to Spain?

JG: Fortunately, until now, Spain has not suffered the impact of any of these pests that are causing serious damage in other citrus producing countries. European regulations establish a system of control and protection that is proving to be effective to prevent the introduction of harmful organisms. In any case, the threat is real and it is our responsibility to guarantee plant health in our crop.

NM: What support does AILIMPO receive from the national government?

JG: AILIMPO, as a lobby for the Spanish lemon and grapefruit sector, maintains an excellent relationship with the government of Spain and with the governments of the Regions of Valencia, Andalucía and Murcia. In this way, we coordinate the promotion of the origin of Spain between the government and the sector and we follow

the evolution of the changes in regulations and commercial agreements.

We also have permanent contact with the EU institutions. It is important to bear in mind that this is a sector with a huge social and economic impact, with more than 20,000 direct jobs

NM: How is the fresh market trending? Are more Spanish lemons and grapefruit going for export?

JG: There is a trend of increased consumption of fresh lemon and grapefruit. We have observed an increase in lemon consumption for many years, especially in the young population, which identifies lemon as a healthy food connected to a healthy lifestyle. In the case of grapefruit, the sharp fall in the supply of the European fruit market from Florida has resulted in an increase in market share for Spanish grapefruit.

The production of lemon and grapefruit is also increasing in parallel with this demand.

NM: Turkey has a large lemon industry, but consumes most domestically. Do you regard Turkey as a threat?

JG: It is an origin with low production costs, where food safety cannot always be guaranteed. We do not see a threat in the European market, where the consumer demands a lemon of guaranteed quality and a sustainable origin. Spain will maintain its leadership position, since to all this must be added our door-to-door quality of service throughout the year.

NM: What is being done to raise the profile and image of Spanish lemons and grapefruit?

JG: AILIMPO has become a respected institution worldwide, promotes lemon and grapefruit of Spanish origin. We maintain permanent contact with customers, we publish transparent information and we promote a sustainable production certified by GlobalGAP and GRASP. In addition, we have a specific promotion programme in social networks and we have specific programmes to promote quality and responsible cultivation. We are also promoting the cultivation of organic lemon, in which sector Spain is a leader in fresh and industrial products.

Agricultura se compromete a crear un censo de las explotaciones de limones

► El proyecto recopilará la información actualizada de los cultivos cítricos en la Comunidad

F.V.

■ La Región de Murcia contará con un censo que registrará todas las explotaciones de limón y pomelo. Así lo indicaron desde Ailimpo (Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo), que señalaron que en la reunión mantenida esta semana con el consejero de Agricultura, la Comunidad se comprometió a sacar adelante el proyecto.

El censo permitirá «disponer de la información actualizada de la superficie y potencial productivo» del limón y del pomelo, como así explicaron desde Ailimpo. El censo, además, se convertirá en «un instrumento clave para planificar las campañas comerciales y garantizará la sanidad vegetal, la vigilancia de la obligación de los cuadernos de campo y la implantación de protocolos de calidad GlobalGAP y Grasp; así como promoverá una producción de calidad, sostenible y de futuro», según citaron fuentes de la asociación en un comunicado de prensa.

El presidente de Ailimpo, Miguel Ángel Parra, calificó como «muy positivo» este compromiso adquirido con la Consejería de Agricultura, ya que «se trata de un proyecto estrella que será pionero en España y, además, está destinado a servir de ejemplo para otros sectores».

Y es que el presidente de Ailimpo mantuvo el pasado 2 de mayo un encuentro con el consejero de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca, Miguel Ángel del Amor. La reunión, que se celebró en la sede de la interprofesional, sirvió para «trabajar de forma



La Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo (Ailimpo) mantuvo un encuentro de trabajo con el consejero de Agua, Agricultura Ganadería y Pesca, Miguel Ángel del Amor (en el centro). AILIMPO

Servirá «para planificar campañas comerciales y garantizar la sanidad vegetal», aseguran desde Ailimpo

conjunta en las inquietudes y proyectos de un sector emblemático en el Levante español», que, a juicio de los productores de limón y pomelo, «el Gobierno de la Región debe impulsar ejerciendo el papel de liderazgo a escala nacional».

Piden protección fitosanitaria
Además del compromiso de crear un censo, el encuentro también sirvió para abordar otros asuntos, como la reclamación de «dotar a la Consejería de Agricultura de recursos para garantizar

la protección fitosanitaria frente a la entrada de plagas de terceros países», como es la bacteria *Xylella fastidiosa*. También se pidió la puesta en marcha de la Ley 12/2013 de la Cadena Alimentaria y se abordó «la promoción del uso de los contratos tipo homologados, el debate sobre la reforma de la PAC 2020 y el papel de las interprofesionales, los nuevos protocolos de sostenibilidad y la organización en la producción ecológica», entre otras cuestiones, según indicaron las mencionadas fuentes.

El Consejo de Agricultura Ecológica y Asteamur, unidos en torno a un evento solidario

► El Caerm muestra un año más su compromiso con la sociedad participando en la sexta edición de Gastrotea

L.O.

■ La unión entre gastronomía y solidaridad vuelve a hacerse realidad con motivo de la sexta edición consecutiva de un evento que se ha consolidado en el calendario. Hablamos de Gastrotea, una jornada de alta cocina por y para el autismo que se celebra el próximo

lunes con la participación de ponentes de renombre procedentes de Murcia y de otras comunidades autónomas. También cuenta con el patrocinio del Consejo de Agricultura Ecológica de la Región (Caerm), que una vez más mostrará su compromiso con la sociedad dando cobertura, a través de redes sociales y con el sorteo de 10 entradas en sus canales de Facebook, Twitter e Instagram, a las diferentes actividades que se llevarán a cabo desde las 09.00 hasta las 21.00 horas. Todas ellas estarán dirigidas al

apoyo solidario de la Asociación para personas con Trastorno del Espectro Autista de la Región de Murcia (Asteamur), así como de las iniciativas que este colectivo destina a la integración en los colegios de los niños con trastorno de espectro autista.

Durante la mañana, expertos de la alta cocina protagonizarán una demostración de sus especialidades culinarias en un 'show-cooking' que se realizará en el Teatro Circo de Murcia. En él participarán varios expertos gastronómicos, siendo el más

destacado Ángel León (Aponiente, 4 estrellas Michelin), cabeza de cartel, al que acompañarán Pablo González (La Cabaña, 2 estrellas Michelin), el japonés Kosei Takakura, Cristian Palacio (Barahonda), Julio Velandrino (Taúlla) y Ginés José Nicolás (Rincón de Pepe).

La tarde se dedicará al taller de cocina para niños de la asociación impartido por el chef Ángel León, un encuentro que resultó entrañable en las ediciones anteriores. La jornada concluirá con una cena de gala benéfica organizada por Ángel León y su equipo de Aponiente.

Gastrotea celebrará su sexta edición gracias a Asteamur, que cuenta con la colaboración especial de la Asociación de Cocineros Amureco y la Escuela de Hostelería y Turismo de Murcia 'La Flota', además de la participación desinteresada del presti-

Lanzan ayudas de 306.000 euros para las corporaciones locales de pesca

REDACCIÓN

■ La Consejería de Pesca publicó en abril una convocatoria de ayudas para proyectos 'no productivos' al amparo de la estrategia de desarrollo local participativo del Grupo de Acción Local de Pesca y Acuicultura de la Región (Galpemur), en el marco del Fondo Europeo Marítimo y de Pesca, cuyo plazo de solicitud es de dos meses, según citaron fuentes regionales en una nota.

Los beneficiarios serán las corporaciones locales y las entidades sin fines de lucro que reúnan los requisitos. La convocatoria incluye proyectos 'no productivos' para este año y tendrá una dotación de 306.648 euros, de los que 153.325 serán para ayuntamientos y 153.323 para el resto de entidades.

Las bases reguladoras para la concesión de ayudas establecen que los proyectos y actuaciones subvencionables deberán conseguir objetivos como el aumento del valor, creación de empleo, atracción de jóvenes y promoción de la innovación en todas las fases de la cadena de suministro de los productos de la pesca y la acuicultura; el apoyo a la diversificación dentro o fuera del sector de la pesca comercial, así como al aprendizaje permanente.

También incluye el impulso y aprovechamiento del patrimonio medioambiental de las zonas pesqueras y acuícolas, el fomento del bienestar social y del patrimonio cultural de dichas zonas y el refuerzo del papel de las comunidades pesqueras en el desarrollo local y de la gobernanza de los recursos pesqueros y actividades marítimas locales.

Todas las actividades estarán dirigidas a apoyar la integración en los colegios de los niños con trastorno de espectro autista

gioso Chef del Mar, reconocido por sus 4 estrellas Michelin.

El apoyo de grandes profesionales de la alta cocina como Joan Roca (3 estrellas Michelin), Andoni Luis Aduriz (2 estrellas Michelin), Eneko Atxa (3 estrellas Michelin) y Paco Pérez (5 estrellas Michelin), que también colaboraron en ediciones anteriores, convierten este evento gastronómico en referente de la Región de Murcia.



El 'Manual de Materias Activas recomendadas en limón' ha actualizado su lista de pesticidas aconsejados para los limoneros. L.O.

Revisan la lista de pesticidas para proteger a las abejas en los limoneros

► Ailimpo elimina de su manual las sustancias 'imidacloprid' y 'tiametoxam', prohibidas por la UE

F.V.

■ El número de los pesticidas permitidos en la fumigación de los cultivos se ha reducido. Los 28 países miembros de la Unión Europea (UE) acordaron el pasado mes de abril la prohibición del empleo al aire libre de varios productos catalogados como peligrosos para las abejas. Por eso, Ailimpo (Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo) ha eliminado dos neonicotinoides que aparecían en su lista de recomendaciones, publicada en el *M*

nual de Materias Activas recomendadas en limón.

Los dos pesticidas desaconsejados, y cuya prohibición en la UE entrará en vigor a finales de este año, son *imidacloprid* y *tiametoxam*. Bruselas considera que se trata de neurotóxicos que atacan el sistema nervioso de los insectos. De hecho, su utilización ya estaba restringida desde el año 2013, cuando la Agencia Europea para la Seguridad Alimentaria (EFSA) emitió una evaluación negativa, tal y como explicaron

esta semana fuentes de Ailimpo en una nota de prensa.

La Asociación ha decidido retirarlos ya de su manual ya que, recuerdan, las abejas y los insectos polinizadores «son fundamentales para la producción de nuestros limones y pomelos». La lista actualizada ya aparece en la página web www.ailimpo.com

Consejos para evitar plagas

El manual de Ailimpo recoge recomendaciones sobre los tratamientos para tipos de plagas o

enfermedades en las plantaciones de limón. La seguridad alimentaria y la sanidad vegetal, asegura el director de la interprofesional, José Antonio García, «son un punto clave en el plan de actuación de Ailimpo, que año tras año trabaja apoyando y promocionando un uso sostenible de los productos fitosanitarios». Y añade: «Este manual se configura como una herramienta básica e indispensable para el sector», según citaron las mencionadas fuentes.

En primera

Cheques de hasta 10.000 euros para hacer frente al Brexit

► El 57% de las empresas murcianas tiene alguna relación con Gran Bretaña ► El Info organiza una jornada para analizar las medidas para frenar el impacto en la Región de la salida británica de la UE

PILAR BENITO

■ Las pequeñas empresas van a tener un 'cheque Brexit' con una subvención máxima de 10.000 euros, para afrontar las consecuencias de la salida de Gran Bretaña de la UE (Brexit) y las repercusiones que va a tener en los mercados. También se va a poner una ventanilla específica para atender sus dudas.

Esta ayuda permitirá a las pequeñas empresas «contratar consultores externos que les orienten a cómo enfocar sus ventas en el exterior o realizar un Plan Estratégico para adaptarse» a los cambios futuros, explicó ayer el consejero de Empresas, Javier Celdrán. El consejero inauguró la jornada técnica 'Brexit: Dónde estamos y hacia dónde vamos', que se celebró ayer en Murcia.

Esta jornada, organizada por el Instituto de Fomento (Info), está dirigida a empresarios, asociaciones y profesionales interesados en tener la última información sobre las negociaciones, los posibles impactos en las empresas en general y el sector agroalimentario en particular, explicó Celdrán. «El 80 por ciento de nuestras exportaciones a Gran Bretaña son de este sector», dijo.

Previa a esta jornada se produjo la reunión del Comité regional Brexit, creado en 2017, y en el que, según el consejero, «hay propuestas para crear certidumbres donde hay muchas incertidumbres».

Una de las vías claras es, a la vez que mantener el mercado británico (las exportaciones de las empresas de la Región en 2017 se in-

crementaron, pasando de 917,81 millones de euros en 2016 a 923,66 millones), abrir nuevos mercados. «Lo que más preocupa es que a partir del 1 de abril de 2019 Gran Bretaña decida romper el mercado aduanero y se produzca un sobrecoste a las exportaciones», dijo. Por lo que hay que estar preparados.

Y el consejero consideró que además de una posible fusión empresarial (como propuso la consultora Deloitte), se deben hacer alianzas entre sectores que se mueven en el mismo canal de mercado y destacó que mientas para el sector agroalimentario el Brexit puede tener un impacto ne-

gativo, para sectores más tecnológicos «puede ser una oportunidad de mayor negocio».

Los ponentes

El 46% de las empresas españolas tienen alguna relación con Gran Bretaña, y en la Región de Murcia esta cifra asciende al 57%, según expuso en la jornada Antonio Hernández, socio responsable de Estrategia Energética e Internacional y Brexit de la consultora KPMG.

Hernández indicó que la exportación española en general ha aumentado un 8,9%, pero en los mercados británicos ha bajado un 1,1%. Los productos agroalimen-

tarios, sin embargo, se mantienen, y baja en bienes de equipo y automoción.

Hernández consideró «preocupante» que solo un tercio de las empresas estén preparadas o tengan un plan de contingencia frente al Brexit.

Horacio González, consultor del sector agroalimentario de la UE, miembro de Farm Europe y profesor del Instituto Internacional San Telmo, subrayó en su ponencia que los países protegen sus productos con normas técnicas, en lugar de con aranceles. Y advirtió que «lo que no vaya a Gran Bretaña incidirá en una mayor presión en el mercado europeo».



Un momento de la jornada técnica sobre el Brexit celebrada ayer en Murcia. L.O.

Una docena de puntos críticos que hay que superar

► Los analistas del grupo europeo Freshfel, al cual pertenece la Interprofesional del Limón y Pomelo, Alimpo, ha destacado doce 'cuellos de botella' a tener en cuenta al enfrentarse al Brexit, explicó ayer su director general José Antonio García:

► Pymes sin experiencia en exportación

► Inseguridad alimentaria: Límites Máximos de Residuos, sanidad vegetal

► Producción Ecológica y Denominación de Origen Protegida (DOP)- Indicación Geográfica Protegida (IGP)

► Etiquetado y normas de comercialización

► Certificados fitosanitarios

► Certificados de Origen

► Aranceles y cupos

► IVA

► Normativa de Tránsito

► Controles oficiales en frontera

► Capacidad e instalaciones portuarias

► Tipo de cambio

Poner en marcha medidas para mitigar el impacto de estos obstáculos, puede suponer mantenerse en el mercado británico o salir de él. Además de afrontar el periodo transitorio, «el sector de la fruta y la verdura debe comenzar a prepararse para el escenario pos-2020, dado que 21 meses sigue siendo un plazo bastante corto para garantizar la preparación a nivel industrial y administrativo (UE, Estados miembros y autoridades británicas).

viernes, 11 de mayo de 2018

[Cartas de los lectores](#) | [Fotos de los lectores](#) | [Agenda](#) | [Hemeroteca](#) | [Publicidad](#) | [Temas de actualidad](#)
[PORTADA](#) | [PRODUCTOS](#) | [EMPRESAS Y ORGANIZACIONES AGRARIAS](#) | [I+D+i](#) | [AGUA](#) | [MEDIO AMBIENTE](#) | [EVENTOS](#) | [SUCESOS](#)
[OPINIÓN](#) | [PRECIOS EN ORIGEN](#) | [FRUIT LOGISTICA 2018](#)

[f](#) [t](#) [in](#) [G+](#) [0](#) [Share icon](#) [Email icon](#)

REGADÍOS Y ABASTECIMIENTOS

El sector 'agro' lamenta la "falta de tiempo" en su reunión con la ministra en Murcia

Los regantes irán al 28 de mayo a Madrid para conocer la postura del Mapama sobre los costes del agua

viernes, 11 de mayo de 2018
MURCIA C. Guardia

Los regantes irán el próximo 28 de mayo a Madrid, donde mantendrán una reunión con la directora general del Agua, Liana Ardiles, en la que podrán conocer de primer mano la postura del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente sobre los costes del agua "y cuáles pueden ser las salidas a este asunto", según explicó el presidente del Sindicato Central de Regantes del Acueducto Tajo-Segura, Lucas Jiménez, tras participar en un encuentro entre representantes del sector 'agro' regional con la ministra Isabel García Tejerina.

Durante el encuentro, en el que los asistentes coincidieron en lamentar la "falta de tiempo" que habían tenido para poder hablar con la ministra debido a lo apretado de su agenda, Jiménez trasladó a la titular del Mapama la necesidad de abaratar los costes del agua "para todos los sectores", esto es, tanto para riego, como para abastecimiento y para usos industriales, ya que el Levante paga unos precios "desorbitados" por el agua.

En este sentido, apuntó que la ministra se refirió al 'mix' de agua, un procedimiento que los regantes ya practican para poder lograr el precio "más razonable posible", pero les remitió a una próxima reunión en el Mapama con la directora general del Agua para abordar el problema de los costes del

 Reciba nuestros Newsletter
Suscríbase creando una cuenta aquí
[Suscribirme](#)

Ahora desde tu móvil



COLUMNAS DE OPINIÓN

- | | |
|---|---|
|  | Caminando por una agricultura mejor |
|  | La promoción de los cítricos españoles: una necesidad urgente |



EVENTOS DE AGENDA

II Foro Futuro en Español en Murcia. 'Recursos hídricos: innovación y desafíos'. MURCIA
jueves, 10 de mayo de 2018

AGENDA

Mayo 2018

Lun	Mar	Mie	Jue	Vie	Sab	Dom
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

MARKETING DIGITAL



VIDEO MARKETING

agua en profundidad.

"Hemos tenido que centrar mucho el tiro" durante la reunión porque "no era el momento de hablar de déficit de agua", ya que "ha quedado claro que todo se limita al Pacto Nacional del Agua", explicó Jiménez, quien reconoció que "hubiera hecho mil preguntas y hubiera estado hablando toda la mañana, replicando a lo que ha dicho la ministra, pero todas las opciones de futuro van a girar en torno a los costes que pueda asumir el sector".

En términos similares habló el vicepresidente de Proexport, Javier Soto, quien comentó que "es una lástima que una vez que viene la ministra a Murcia no hayamos podido tener tiempo para trasladar las cuestiones que habíamos acordado presentarle".

Así, señaló que tampoco se ha hablado de trasvases, puesto que todo se ha limitado al futuro desarrollo del Pacto Nacional del Agua. Y es que, el agua y la diligencia de la Administración para resolver asuntos relativos a la desalación, que causan inseguridad jurídica a los regantes, así como las inversiones del Plan de Defensa de Avenidas que permitirían obtener mayores de recursos hídricos, son algunos de los temas que se han quedado sin abordar con la ministra.



AYUDAS PAC

García Tejerina trasladó también su "determinación" en trabajar por evitar una reducción de fondos en la PAC post 2020, según ella misma les anunció durante la reunión, a la que también asistieron representantes de la Asociación de Productores-Exportadores de la Región de Murcia (Proexport), Apoexpa, Fecoam, Agrupal y la interprofesional del limón y pomelo Ailimpo, así como de las organizaciones agrarias COAG, UPA y Asaja, además del Scrats y la Junta de Hacendados de la Huerta de Murcia.

Al respecto, Soto indicó que la partida relativa a Organizaciones de Productores se prevé que no varíe, aunque sí esté supeditada una mayor concentración y organización de las OPFH.

Por parte de las administraciones, estuvieron presentes en la reunión el delegado del Gobierno, Francisco Bernabé, y el presidente de la Comunidad Autónoma, Fernando López Miras, acompañado del consejero de Agricultura y Agua, Miguel Ángel del Amor, así como varios altos cargos del Mapama.

Hoy	Max	Mín	Viento	Luna
Sol 25°C	15°C	16 km/h	Noreste	↓
Mañana	Max	Mín	Viento	Luna
Sol 28°C	17°C	46 km/h	Noroeste	↓
Domingo	Max	Mín	Viento	Luna
Sol 22°C	15°C	44 km/h	Noroeste	↓
Lunes	Max	Mín	Viento	Luna
Nube 25°C	13°C	21 km/h	Sureste	↓
Martes	Max	Mín	Viento	Luna
Sol 25°C	16°C	22 km/h	Sureste	↓

© Tuttiempo.net >>>

DESTACADO

Lo más leído

- 1 Tejerina afirma que el objetivo del Gobierno es que no haya bajadas en las ayudas de la PAC
- 2 Las rosas verdes, el tesoro desconocido de Santomera
- 3 Murcia creará un cheque y una ventanilla Brexit para apoyar a las empresas que trabajan con Reino Unido
- 4 Tejerina dibuja un Pacto por el Agua con interconexiones en una misma cuenca y "acopio de recursos" externos
- 5 La ministra afirma que el trasvase Tajo-Segura está garantizado
- 6 El pedrisco daña hortalizas, cítricos, frutales y viña en algunas comarcas de Valencia y Alicante
- 7 El IES Castillo Puche (Yecla) gana el Concurso Nacional de Buenas Prácticas Docentes 2018 por la conservación de murciélagos con ANSE
- 8 La Asamblea Regional aprueba la implantación de una línea de ayudas al sector de la flor cortada



La producción crece deprisa en España, Argentina y Sudáfrica

España: "La campaña de limón Verna será más corta y más fluida"

La primera semana de mayo empezó a comercializarse oficialmente el limón verna, semana en la que convivió con los últimos lotes de limón fino o primofiore. Es a partir de la semana pasada, la 19, en la que el mercado dispone solamente de limón verna. Las previsiones de cosecha según Ailiimpo son de 206.000 toneladas, respecto a las 360.000 toneladas de la campaña pasada, lo que equivale a alrededor de un 40% menos. A pesar de la reducción de los rendimientos en campo, hay una mayor abundancia de calibres grandes, principalmente 2 y 3.

La campaña durará un total de 6 semanas y terminará a finales de junio.

"Tras un cambio de la variedad primofiori a verna cómodo y limpio, esperamos una campaña corta debido a la bajada de producción, pero fluida en ventas. A partir de inicios de junio empezarán a llegar a Europa volúmenes consistentes de Argentina, que se ha retrasado por la abundancia de lluvias, y Sudáfrica, por lo que se prevé una transición entre los dos hemisferios sin solapamientos y bastante limpia a partir de mediados de junio", señala José Antonio García, director de la Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo, Ailiimpo.

De acuerdo con el representante, "tras unas semanas de baja demanda entre los meses de enero y febrero, el mercado volvió a reactivarse a partir de mediados de marzo y ahora nos encontramos ante una campaña de limón bastante estable, siendo España el único proveedor del mercado europeo a excepción de algunos volúmenes insignificantes de Argentina en estos momentos".

El mercado del limón está bastante segmentado geográficamente y los mercados de Oriente Medio y Lejano son casi exclusivos de Sudáfrica en verano, mientras que Europa es el principal mercado para los limones de Argentina, siempre y cuando España haya terminado con su limón verna. Por esta razón, "aunque se haya abierto el mercado estadounidense para Argentina y presente grandes oportunidades, al ser el primer año después de tanto tiempo, no se espera que envíen grandes volúmenes. No obstante, creemos que Argentina será capaz de enviar alrededor de 20.000 toneladas anuales en un futuro próximo a Estados Unidos, de sus aproximadamente 240.000 toneladas anuales", opina José Antonio García.

La producción crece deprisa en España, Argentina y Sudáfrica

El director de Ailiimpo se reunió la semana pasada con representantes del sector de los cítricos de Argentina y Sudáfrica. Entre los temas que se trataron, cabe destacar el aumento notable de la producción de limón que está teniendo lugar en España, Argentina y Sudáfrica, principales actores en el mercado global de este producto.

"Existe una preocupación general por el escenario de aumento de producción en los principales países productores del mundo. Estamos analizando esta situación para poder barajar cifras más específicas y ver realmente hacia qué niveles de producción nos dirigimos y en paralelo, estamos trabajando de forma conjunta los tres países para aplicar acciones futuras de promoción del consumo de limón para absorber el aumento de oferta que se espera en los próximos 3 a 5 años", indica José Antonio.

Fecha de publicación: 16/05/2018

Autor: Joel Pitarch Diago

Derechos de reproducción: www.freshplaza.es

© 2018 FreshPlaza. Todos los derechos son reservados.

MERCADOS

► Viernes 01 de Junio del 2018

► Última actualización: 1 de June a las 09:51



ABOUT US

LAST MINUTE

VIDEO

ARCHIVE

NEWSLETTER

BLOGS

Search...



El limón ecológico en fresco contará con un contrato-tipo

La próxima campaña el sector del limón contará por primera vez con un contrato-tipo específico para la compraventa de producto ecológico, además de los dos ya utilizados para la comercialización en fresco y para transformación.

FECHA: 01/06/2018 - CATEGORIAS: FRUITS | 1 VISITA | LEAVE A RESPONSE



Han sido publicadas hoy en el Boletín Oficial del Estado (BOE) las cinco órdenes del MAPAMA (Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente) por las que se homologan los contratos-tipo de compraventa de limones y pomelos con destino a su comercialización en fresco e industria para la próxima campaña 2018/2019.

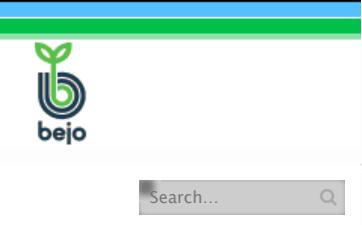


Señala José Antonio García, director de AILIMPO, que "para la interprofesional, que cuenta con una dilatada experiencia en la solicitud de homologación de contratos tipo de compraventa para limones y pomelos, tanto para destino a fresco como para industria, estos contratos constituyen una herramienta clave para dar cumplimiento a la ley 12/2013 de la cadena alimentaria y ofrecen la garantía de cumplimiento de las obligaciones que establece en materia de contratación".

Esta campaña la gran novedad es la homologación del primer contrato tipo en España que regula la compraventa de producto ecológico. AILIMPO ha sido pionera en España y "este contrato permitirá aportar transparencia y mayor garantía al sector en la organización de la producción ecológica" añade José Antonio García. En virtud de este contrato se establece un rendimiento de referencia de producción total de limón ecológico fijado en 40.000 kilos/ha, de forma que en caso de superarse deberá comunicarse previamente tanto a AILIMPO como al Organismo Oficial de Control de la Comunidad Autónoma donde radique la explotación, con el fin de realizar las comprobaciones oportunas, y de esta forma garantizar el correcto funcionamiento del sistema.

Los contratos publicados constituyen un instrumento oficial equilibrado, sencillo y útil, que está consensuado por el conjunto del sector, por representantes tanto de la producción como del comercio que forman parte de la interprofesional, y por tanto son contratos que defienden los intereses de ambas partes, comprador y vendedor, que libremente pactan las condiciones de entrega, volúmenes, precios, especificaciones de calidad, plazos de pago, etc., pero en un marco global que ofrece la máxima garantía.

El sector de limón y pomelo ha apostado decididamente por la Ley 12/2013 de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, siendo el sector con más empresas adheridas al Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la Contratación Alimentaria impulsado



Piñ Zúñiga desembarca en ExpLevante con sus GRANDES APUESTAS

- Caboverde RZ
- Raymos RZ
- Mandello RZ
- Ramytom RZ

Queremos que tu hogar y tu vida sea el color del sabor

AGROGRUPACIÓN DE COOPERATIVAS
Valle del Jerte®



Vivando® Collis®
Tu programa anticídio para Cucurbitáceas

D-BASF

CAROLINA MARÍN. FRESAS HUELVA

► 00:00 24:42

SIGFRIDO EN SALUD AL DÍA

► 00:00 01:47


[Registrarse](#) [Identificarse](#)

murcia economía

Sectores

 Escriba su búsqueda

Lunes, 4 de junio de 2018


[Cartas de los lectores](#) | [Fotos de los lectores](#) | [Temas de actualidad](#) | [Agenda](#)
[Portada](#) [Empresas](#) [Asociaciones](#) [Sectores](#) [Eco. regional](#) [El rincón del INFO](#) [Liderazgo responsable. LideR.Es](#) [Empleo y formación](#)
[Ranking 2017](#) [Nacional](#) [Internacional](#) [Opinión](#)

Aviso sobre el Uso de cookies: Utilizamos cookies propias y de terceros para mejorar la experiencia del lector y ofrecer contenidos de interés. Si continúa navegando entendemos que usted acepta nuestra política de cookies. Ver nuestra Política de Privacidad y Cookies



Programa para la certificación del nivel de idiomas



ACUERDO

Agricultura y Ailimpo actualizan el registro de explotaciones de limón y pomelo

El BOE publica los contratos-tipo de compraventa de limones



Viernes, 1 de junio de 2018 | Redacción



El consejero de Agricultura, Miguel Ángel del Amor, firmó hoy un acuerdo de colaboración con la Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo (Ailimpo) sobre el censo de explotaciones de estos dos productos, lo que permitirá disponer de la información actualizada de la superficie y potencial productivo, así como garantizar una producción sostenible, de calidad y de futuro. Además, este registro será clave



AILIMPO nimmt an einem Seminar in London zum Brexit teil

5. Juni 2018



Quelle: AILIMPO

Der Direktor der Interprofessional von Zitrone und Grapefruit, Ailimpo, José Antonio García, London, am Seminar teil: "Der britische Markt, jetzt und nach dem Brexit", organisiert vom Fi Vertretung des Vereinigten Königreichs Importeur, Exporteur und Einzelhandel von Obst und

Das Seminar wurde im Rahmen der London Produce Show, einer Londoner Messe, organisier Exporteure und Importeure von frischem Obst und Gemüse und Schnittblumen aus dem Ver-

Der Zweck dieses Treffens ist es, die Möglichkeiten und Herausforderungen zu diskutieren, d ergeben, sobald das Vereinigte Königreich die Europäische Union verlassen hat. Mögliche Au Beratung durch die Experten, die an dem Seminar teilnehmen werden.

Die Intervention von José Antonio García wird darauf abzielen, zu analysieren, wie die Globa vollem Umfang genutzt werden kann. Zu diesem Zweck wird er das Zahlengleichgewicht bei

La Entrevista

JOSE ANTONIO GARCÍA FERNÁNDEZ / Director de Ailimpo



José Antonio García, director de Ailimpo, en la sede de la interprofesional en Murcia. / ÓSCAR ORZANCO

“Nuestro gran reto es gestionar el incremento de la producción”

► RAQUEL FUERTES / ÓSCAR ORZANCO

Ailimpo se creó hace 20 años con un gran reto: convertirse en la interprofesional del limón y pomelo, consiguiendo que los eslabones de la cadena convivan en equilibrio. Hoy, su fórmula de gestión se trata como “caso de éxito” en el sector hortofrutícola. Mientras, el limón encadena campañas espectaculares que han generado un efecto llamada traducido en nuevas plantaciones. El nuevo reto: gestionar el crecimiento.

Valencia Fruits. A estas alturas del año, ¿podemos realizar ya un primer balance de la campaña de limón?

José Antonio García. En términos generales, la campaña vino marcada por un inicio complicado debido a un problema de calibre derivado de la sequía que sufrimos durante todo el verano pasado y el mes de septiembre. Algunas lluvias posteriores hicieron que el calibre fuera desarrollándose y finalmente, crea que la temporada, en términos generales, ha sido positiva. Desde el punto de vista del agricultor la rentabilidad ha sido clara, con precios en origen superiores a los del ejercicio precedente. A nivel de exportación ha sido más plana, se han mantenido los volúmenes de ventas exteriores, pero sin una excesiva alegría en el mercado.

Y, por otro lado, desde enero el limón de Turquía tuvo más presencia en el mercado y la competencia creció, sobre todo en los países del Este. En términos generales, considero que podemos estar satisfechos de la campaña de limón Fino, con una producción cercana a las 810.000 toneladas, y ahora afrontamos la del Verna, con una merma de cosechas respecto al año pasado debido a los problemas de floración y de cuaje que tuvimos en el mes de mayo. Prevemos también que la campaña va a durar entre cuatro y seis semanas, y a partir

de mitad de junio empezará la temporada de limón del Hemisferio Sur (Argentina y Sudáfrica). En resumen, una campaña con un volumen de cosechas prácticamente idéntico al de la pasada, muy positiva por las altas tasas de rentabilidad para los agricultores, aunque con algunas dificultades comerciales para el comercio y con un déficit de fruta para la industria de transformación que no ha podido ver satisfechos sus objetivos de volumen de fruta procesada.

VF. En los últimos años, el limón está siendo un cultivo rentable para el agricultor. Hay zonas en las que dicen que se está plantando de nuevo limón, ¿esto es así?

JAG. Ésta es la sexta campaña con rentabilidades que podemos calificar en algunos casos como “espectaculares”. La gran incógnita es si este modelo de funcionamiento va a ser sostenible desde el punto de vista económico. Es cierto que esta rentabilidad ha generado un efecto llamada y el ritmo de nuevas plantaciones es fuerte. Lamentablemente, no tenemos datos exactos porque no existe un registro oficial de la superficie que se está plantando. Pero si es cierto que tenemos algunos indicadores como los plantones que comercializan los viveros o saliendo al campo, que es donde se ve. El ritmo de nuevas plantaciones en los últimos 5 años ha sido muy importante.

¿Dónde nos lleva esto? A un volumen de producciones que puede dar un poco de miedo y que habrá que saber, o, al menos, intentar gestionar. En el caso de España habrá que gestionarlo vía fresco o industria. Ese va a ser el gran reto del sector en los próximos años y el gran reto de la interprofesional en el horizonte de los próximos cuatro o cinco años: cómo gestionar ese volumen de producción al alza, en un contexto en el que Sudáfrica, Argentina, Italia... están aumentando su producción. Egipto está haciendo algunas pruebas... En fin, un contexto de incremento de oferta a nivel mundial que tenemos que gestionar. Ese es el gran reto de Ailimpo: adelantarnos a esa situación, ser capaces de diseñar herramientas que permitan al sector una mejor planificación de la campaña, entre fresco e industria, y lograr un aterrizaje suave.

En el sector agrario, en general, hay una tendencia a estas curvas que suben y bajan y el objetivo que tenemos es que sea estable, que sea bastante plano y que no haya desequilibrios a lo largo de la cadena. Para nosotros es muy importante que todos los eslabones de la cadena funcionen de forma adecuada, equilibrada. Productor, exportador, industria de transformación... Son vasos comunicantes y tiene que haber un equilibrio. No debe haber desequilibrios que favorezcan a una

Eso pasa por la certificación de las fincas con certificaciones como GlobalGAP y GRASP, para el módulo social. Y ese va a ser para nosotros un elemento clave diferenciador. Aquel productor que a corto plazo no tenga estas certificaciones de calidad de alguna manera va a quedar relegado a un segundo plano, en una situación de semieclusión del sector. Esos elementos hay que ir teniéndolos en cuenta para ir cribando y seleccionando a los mejores agricultores. Aquellos que van a ser capaces de producir la mejor fruta de manera sostenible y que serán los que tengan el acceso al mercado. Algo que, evidentemente, cada vez va a estar más complicado con este escenario de incremento de producción.

Estamos trabajando muy intensamente con todo lo relacionado con la Ley de la Cadena Alimentaria. Desde que salió la Ley en 2013, incluso antes de su publicación y entrada en vigor, en Ailimpo estamos impulsando que todas las relaciones de compra y venta en el sector sean con los contratos tipo. También trabajamos para que los operadores comerciales del sector se adhieran al código de buenas prácticas de la cadena alimentaria. Somos el sector agroalimentario que más operadores comerciales tiene voluntariamente adheridos a este código.

También realizamos acciones de promoción. Básicamente en redes sociales. Llevamos trabajando tres o cuatro meses en ello. En breve vamos a lanzar una serie de vídeos explicativos de las características del limón de España, de sus propiedades, sus formas de uso...

“Esta es la sexta campaña con algunos casos de rentabilidades espectaculares”

“Hay que recordar que rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras”

“El gran reto es que el limón de España se identifique con una producción sostenible”

parte o penalicen a otra. Ese es el gran reto en un sector en el que todo está entrelazado. Y, evidentemente, hay que recordar que “rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras”.

VF. Cómo trabajan en Ailimpo para alcanzar ese reto?

JAG. Para eso estamos trabajando en Ailimpo en algunas líneas muy concretas. Por ejemplo, en sostenibilidad. El gran reto de la interprofesional y del sector es que el limón de España se identifique con una producción sostenible.

Básicamente, esos son los retos que tenemos por delante.

VF. ¿Puede afirmarse que Ailimpo está consolidada?

JAG. Rotundamente sí. Este año cumplimos nuestro veinte aniversario. Llevamos veinte años trabajando. Hemos hecho un trabajo de organización del sector muy potente. Somos el lobby de referencia con las diferentes administraciones públicas en València, Andalucía, Murcia, Madrid, Bruselas... Cumplimos veinte años en plena forma y con los deberes hechos. La prueba es que en estos años hemos pasado situaciones del sector complicadas. Hubo una crisis muy fuerte en 2004-2005, que se superó, además con éxito como demuestra el hecho de que llevamos seis campañas en las que el limón es un producto que ha funcionado: aumento del consumo, aumento de producción, aumento de precio... Y el sector se ha reconvertido. Gran parte del beneficio se ha reinvertido en el sector y ha habido una mejora evidente de producción y a nivel de fincas hay

"Ailimpo cumple 20 años en plena forma y con los deberes hechos"

"La interprofesional permite un análisis global que evita los sesgos de las partes"

una mejora importante. Los almacenes de confección se han modernizado con la última tecnología y las industrias de transformación también.

Es decir, dentro de ese escenario de incertidumbres que genera el futuro tenemos un sector preparado en el que, además, ha habido un relevo generacional muy potente.

VF. ¿Es diferente la casuística del limón de la de otros cítricos?

JAG. Yo creo que la naranja es un mundo y el limón es otro. Cuando en el año 98 se crea Ailimpo fue un proceso doloroso y difícil porque fue complicado romper con la hegemonía de Intercitrus como entidad cítrica. Sin embargo, una serie de personas asumieron el riesgo, fue un salto al vacío y salió bien. Me gusta hablar de limón y de pomelo porque la Vega Baja de Alicante, Almería, Málaga y Murcia, como centro de la actividad, se identifican con el limón. En Turquía, en Argentina, en Egipto... en todas partes saben qué es Ailimpo y qué hacemos. Es un referente. Sin duda, el tiempo y el trabajo han puesto a cada uno en su sitio.

VF. ¿Es una interprofesional el interlocutor más operativo para tratar los temas relacionados con la producción y el comercio de un cultivo?

JAG. Por nuestra experiencia, sí. Hoy en día hay que tener una visión vertical e intercomunicada. La interprofesional responde al final al modelo de organización de la cadena alimentaria del producto, están todas las patas representadas. Es una estrategia en la que se persigue que todos ganen. Nuestra expe-

riencia nos dice que la interprofesional es un instrumento que funciona. Permite analizar el sector de una forma más global, evitando los sesgos de productor, exportador o industria. Tampoco hay que ver la interprofesional como la solución a los problemas. Es una herramienta que tiene el sector. Es una mesa a la que se sientan las diferentes patas y están condensadas a entenderse, discutir y encontrar puntos en común. El nivel de análisis global que da la interprofesional es muy amplio y eso ofrece una visión mucho más real de la



Las plantaciones de limón de España están en expansión. / JOAQUÍN ZAMORA-AILIMO

situación, de los problemas, de las oportunidades, de las amenazas y permite tener argumentos mucho más sólidos. Creo que eso las administraciones públicas lo valoran también.

VF. ¿Es quizás el modelo en el que menos pierde el agricultor?

JAG. A nosotros lo que nos mueve es que el modelo sea equilibrado. Hay una pregunta recurrente: "¿La campaña ha sido buena?". Para nosotros una temporada ha sido buena si todos los eslabones han ido bien. Si alguno ha sufrido, eso

REGIÓN MURCIA

Comunidad de futuro

Consejería de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca

indica que hay algo que no ha ido bien y, por lo tanto, la campaña no ha sido buena. Desde el punto de vista global del sector, nosotros pretendemos que haya un equilibrio de fuerzas y que eso repercuta en beneficio económico. Porque la interprofesional es una entidad de carácter fundamentalmente económico, no representativo o político. Representamos a los 700 millones de euros de facturación que tiene el sector; a los 20.000 trabajadores, a los miles de productores y a las más de 100 empresas que funcionan. Volviendo a la pregunta, los datos están a la vista, el agricultor, con el modelo de la interprofesional, en el caso del limón y del pomelo, tiene rentabilidad.

VF. Quizás en el caso del limón incluso ha habido campañas en las que han sufrido más los comercializadores cuando el precio en campo ha estado muy alto y no ha sido fácil defenderlo.

JAG. Posiblemente. Por ejemplo, en esta campaña de limón Fino ha habido un desequilibrio a favor del agricultor. Un dato muy objetivo: el precio en origen del Fino este año ha sido un 25% superior al del año pasado, con el mismo volumen de producción, y el precio de exportación ha sido el mismo. Ha habido un desequilibrio y la responsabilidad de la interprofesional es corregirlo. Pero las cosas no son ni blancas ni negras, ya que la mayoría de los comercios también son productores.

VF. ¿Y eso cómo se consigue?

JAG. Planificando las campañas, elaborando los aforos de cosechas como hacemos todos los años, viendo cuáles van a ser los volúmenes de oferta de los diferentes orígenes en el mercado y tratando de concienciar a todas las partes de que de nada vale tensar la cuerda en un sentido. Insisto en la visión global que la interprofesional aporta. Y lo que ha ocurrido este año en el caso del limón Fino ha puesto de relieve que algo no ha funcionado como debía. Y el análisis de esta situación no debe hacerse en medio de la coyuntura sino con perspectiva histórica y de futuro. Nosotros queremos que la actividad del limón sea rentable en los próximos 5 o 10 años. No nos interesan los dientes de sierra. Eso genera incertidumbres y especulación y conflictos. Queremos que sea una actividad estable, plana, manejando tasas de rentabilidad adecuadas para todos.

VF. ¿Se puede extraer el modelo del limón a otros cultivos?

JAG. No puedo decirlo, no me atrevo porque cada sector y cada producto es totalmente distinto. Por ejemplo, nos invitó el Gobierno de Aragón, con la crisis de la fruta de hueso, para que explicáramos nuestro modelo, según ellos, de éxito. Yo les dije: "Lo que voy a contar aquí es lo que hacemos y cómo funcionamos, pero esto no es extrapolable. Quizás les pueda servir de inspiración para implantar soluciones en otros productos, pero cada sector es un mundo y las personas son un mundo. Y esto lo hacen las personas". Hay sectores con un papel de la cooperativa muy alto, otros menos. Los protagonismos personales también tienen un papel muy importante, que a veces no dejan que las cosas funcionen. La problemática de consumo de cada producto también es distinta. En el limón no tenemos alternativas de consumo (en algunos nichos la lima puede canibalizar el consumo de limón, pero es muy limi-



El director de Alimpo anuncia el crecimiento de la familia con la incorporación de lima y kumquat. / ÓSCAR ORZANCO

El limón, más que una moda

En un contexto en el que baja el consumo de fruta en los hogares españoles, el limón parece que sigue una pauta diferente. "Aunque no hay datos muy contrastados, elaboramos un informe hace unos meses, de la UE 28, donde detectábamos que había aumentado el consumo per cápita de limón en torno a un 30% en 12 años. En el mercado nacional también está aumentando, pero no tenemos datos. En el Ministerio se hace la encuesta a las familias, pero se pierde en el canal Horeca, donde es muy importante el peso del consumo de limón. Pero podemos decir que la tendencia es parecida a la del conjunto de Europa. Hemos detectado que en los últimos años ha habido un aumento del consumo dentro de la dinámica relacionada con la vida saludable y está dentro de la cesta de productos que el con-

sumidor valora positivamente. Por ejemplo, ese consumo de por la mañana es un consumo muy regular y supone muchas toneladas. No sabemos si se mantendrá esta tendencia, pero en los últimos años, el consumo ha acompañado. Después de la explosión de los últimos diez años, pensamos que estamos en un momento de consolidación, no de un consumo de moda o pasajero. Somos optimistas, pero todo eso hay que confrontarlo con los aumentos previsibles de producción. Y ahí es donde tenemos que trabajar mucho. Y, como en todos los sectores, va a haber una criba y aquellos agricultores que trabajan de forma adecuada, que entren en la línea de producción sostenible, serán los que queden en el mercado. Los que no, quedarán expulsados", explica José Antonio García. ■

"Queremos que sea una actividad estable, con tasas de rentabilidad adecuadas para todos"

tado), mientras que la fruta de hueso compite con kiwis, con naranjas..., con mil frutas. Así que el modelo de organización creado para el limón funciona para el limón, pero no tienen por qué funcionar para otro sector. En reuniones periódicas que tenemos en el Ministerio con otras interprofesionales vemos que cada modelo de interprofesional es distinto. Financiación, prioridades, relación con los socios...

VF. ¿Beneficia que solo haya dos variedades tan claras y definidas?

JAG. No lo sé. Me gustaría tener una variedad de limón sin semillas y todavía no la tenemos a punto. Nos gustaría tener un Fino tardío, un Verna para recoger en el mes de agosto... Porque un punto fuerte del sector es que prácticamente damos servicio doce meses al año pero tenemos que consolidar ese calendario. Con limón nacional cubrimos desde mitad de septiembre hasta final de julio. Realmente solo cubrimos seis semanas con limón del Hemisferio Sur; pero nuestra vocación es tener actividad y produc-

"Hemos puesto a raya el limón turco. Argentina y Sudáfrica, quedan para contraestación"

ción doce meses al año. No solo por costes, sino por servicio y fidelidad de los clientes. España es el segundo país productor de limón del mundo, después de Argentina, y el primer país exportador. También somos el segundo país en transformación. Somos un sector bien organizado y líder.

VF. ¿Cómo repercute actualmente la competencia del limón argentino o turco?

JAG. El limón turco quizás sea la amenaza más palpable. Tienen unos costes de producción más bajos, pero también tienen problemas con la logística, más compleja, la calidad no está al mismo nivel, tienen problemas de residuos de pesticidas... De hecho, hemos estado luchando en Europa para pedir que establezcan controles severos a las importaciones de limón turco, lo conseguimos hace ya dos años. El 20% del limón turco se somete a un control especial por parte de los servicios de inspección aduaneros, con control de pesticidas. Se han detectado muchos lotes con residuos de pesticidas muy por encima de los niveles auto-

rizados en Europa, con lo que han sido rechazados... De alguna manera, hemos puesto a raya la oferta de Turquía y, de alguna manera, se han focalizado en sus mercados naturales, con una incidencia menor en Europa. Egipto puede ser una amenaza importante, por costes y cercanía al mercado europeo. Y el caso de Argentina y Sudáfrica, que ejercen competencia en época de verano, intentamos que se limite a la época de pura contraestación. Tenemos un diálogo muy fluido con nuestros colegas de Federctrus de Argentina o la CGA de Sudáfrica. Compartimos mucha información porque ni a ellos ni a nosotros nos interesa que haya solapamiento de oferta en el mercado e intentamos que su oferta se limite a la época en la que terminamos con el limón Verna. Somos competidores, pero tenemos relación de amistad.

VF. ¿Y el pomelo?

JAG. El pomelo es un producto al que le prestamos bastante atención, aunque es bastante minoritario. Mientras que se producen de media 1.100.000

toneladas de limón, en pomelo son 70.000. Pero es un producto que funciona bien. España va consolidando su posicionamiento en el mercado. Además de la exportación, el mercado nacional se ha desarrollado. Es un producto con cotizaciones muy estables y, de alguna manera, España está aprovechando una coyuntura especial en el mercado europeo: el descenso de la producción en Florida por problemas fitosanitarios y climatológicos. Parte de ese mercado que Florida no es capaz de abastecer lo está abasteciendo España, con niveles de precio correctos y demanda estable. Pero no hay fiebre de nuevas plantaciones como en el limón. Quizás cuando pase la del limón. Os adelanto que con el Ministerio de Agricultura estamos tratando la expansión de Alimpo a otros dos cítricos que son la lima y el kumquat. Son dos frutas con volúmenes más bajos. Es un proceso administrativo lento, pero ya está en marcha. Crecé la familia de Alimpo.

VF. ¿Cómo está viviendo las consecuencias de la sequía el limón? ¿Va a haber problemas de calidad?

JAG. Para la campaña que viene, como ya tenemos aprobado el trasvase para los meses críticos, podemos considerar que ya estará salvada. Es una solución coyuntural. Lo sabemos. El gran factor limitante es el agua. Tenemos el know how, los recursos financieros, la gente, los agricultores, los almacenes, la industria, el tiempo, la tierra... el único factor limitante al crecimiento y a las nuevas plantaciones puede ser el agua. Ésta es una solución coyuntural. Si el recurso del agua está disponible, la producción va a estar. Y si hay problemas con el recurso del agua, costará más.

Otras soluciones como las desaladoras son una solución parcial en el cultivo del limón. El impacto de la mala calidad del agua sobre el fruto no es inmediato, pero acaba afectando al rendimiento del árbol y al desarrollo fisiológico.

VF. ¿Alimpo tiene alguna investigación abierta en este momento con variedades que soporten mejor la sequía?

JAG. Colaboramos con el IMIDA en varios proyectos de seguimiento del impacto del cambio climático, de las condiciones ambientales o de la sequía sobre la producción. Según las conclusiones, ponemos en marcha recomendaciones en cuanto a prácticas culturales. Es un tema que queremos trabajar mucho: tener un mecanismo ágil de comunicación con el campo y poder mejorar en riego, fertirrigación, tratamientos fitosanitarios, buenas prácticas de cultivo... Tenemos un gran margen de mejora y tenemos margen para adaptarnos a esta nueva situación.

VF. ¿Qué mensaje le gustaría transmitir para finalizar?

JAG. Queremos trasladar la efeméride de que Alimpo lleva 20 años trabajando, que los objetivos se están cumpliendo, que hemos conseguido un sector organizado y ahí están los números, el caso de éxito del limón.

De cara al futuro, que tenemos que ir por la vía de la producción sostenible, que hay que trabajar esa sostenibilidad en el campo y con las certificaciones Global-GAP y GRASP. Tenemos que adelantarnos a ese futuro y ser sostenibles. Eso implica un cambio de cultura, de manera de trabajar y de mentalidad del sector.



El limón turco, en la lista de riesgo de la UE por residuos de pesticidas

Las autoridades sanitarias búlgaras han paralizado en los últimos meses la entrada de tres lotes de limones procedentes de Turquía que tenían previsto entrar en los mercados europeos al detectar un exceso de residuos de 'imazalil', un producto postcosecha para evitar que la fruta se pudra. El total de alertas sanitarias para el limón turco la última campaña asciende a 6, lo que confirma la poca fiabilidad de seguridad alimentaria para este origen.

Aunque el imazalil es una sustancia activa permitida en la UE, se comprobó que los limones turcos habían superado el LMR (límite máximo de residuos) en más de un 100%. El límite legal es de 5 miligramos/kilo y se detectó su presencia en los cítricos con hasta 10,764 mg/kilo.



Con estas tres nuevas alertas sanitarias en limones turcos por exceso de este producto, y que coincide con el final de su campaña, ese país ya suma seis incidencias durante la presente campaña 2017/2018. Cada lote paralizado impide la entrada de 20.000 kilos (20 toneladas).

Turquía es un competidor importante para el sector del limón español, principalmente en la variedad fino. Su producción ronda las 700.000 toneladas y exporta cada año a la Unión Europea en torno a las 100.000 toneladas, sobre todo a los países del Este. Es más competitivo en precios que el limón español por sus bajos costes de producción.

"Lo que está claro es que no puede competir con nosotros en calidad y seguridad alimentaria, y eso es lo que hacemos valer en la Unión Europea", explica el director general de la Interprofesional del Limón y Pomelo (Ailimpo), José Antonio García.

García comenta que los controles sobre los productos turcos son consecuencia de la "intensa" labor de AILIMPO como lobby español del limón en la Comisión Europea durante los dos últimos años. "Hemos trabajado mucho, primero para que se incluya a este país en la lista de los productos a inspeccionar regularmente, y luego para que en lugar de controlarse el 10% de los camiones que entraban a la UE, el porcentaje subiera al el 20 por ciento".

Recientemente, José Antonio García viajó a Bruselas para reunirse con el departamento responsable del control de pesticidas en las importaciones de productos extracomunitarios, en un intento de evitar que Turquía saliera de la lista de Riesgo Oficial, debido a que, pese a estos seis lotes rechazados este año, se han producido menos alertas sanitarias procedentes de este país en lo que va de año que en campañas anteriores, lo que se podría interpretar erróneamente como una mejora del sistema de funcionamiento en Turquía.

"Hemos explicado que el hecho de este descenso se debe a que el volumen exportado ha sido menor como consecuencia de la caída de cosecha y exportación de limón en Turquía. Al haber 'solo' seis alertas, la Comisión se llegó a plantear sacar a los limones turcos de la lista de control, pero desde AILIMPO hemos solicitado que se mantengan, aunque sea con un menor porcentaje de control". Finalmente, la Comisión europea ha decidido que en el periodo que abarca desde el 1 de julio al 31 de diciembre de 2018 el control de pesticidas a los limones turcos sea del 10%, lo que supone un hito importante para nuestro sector, concluye el director de Ailimpo. Esta decisión se publicará en el Diario Oficial de la UE en los próximos días.

Fecha de publicación: 13/06/2018

Alimarket

Volúmenes similares en la previsión de campaña 2018/2019 de pomelo

Datos aportados por Ailimpo

- Alimarket Gran Consumo
- 07/09/2018

- Hortofrutícola



La estimación de producción de pomelo de la Asociación Interprofesional del Limón y del Pomelo (Ailimpo) para la campaña 2018/2019 señala una previsión de cosecha en España de 76.000 t, una cifra prácticamente idéntica a la registrada en la última temporada. Tal como apuntan desde la asociación, "este volumen de producción permite al sector afrontar esta nueva campaña con un moderado optimismo", teniendo en cuenta que, aunque en términos de calidad del producto el posicionamiento del pomelo español es netamente superior al del pomelo turco, la devaluación de la lira turca mejora de forma artificial su competitividad, lo que supone una amenaza en algunos mercados muy sensibles al precio. Por otra parte, el inicio de la campaña española comenzará a finales de octubre ofertando calibres gordos para atender la demanda de este tipo de fruta, mientras se liquidan los stocks de fruta pequeña de África del Sur, y finaliza la temporada de México". En todo caso, Ailimpo apunta que "el pomelo español se ha posicionado fuertemente en la Unión Europea como un origen imprescindible para abastecer la demanda desde noviembre a abril".

Tarifas de publicidad | Información | Contacto | English | Nederlands | Italiano | Deutsch | Chino



FreshPlaza: Noticias del sector de frutas y verduras

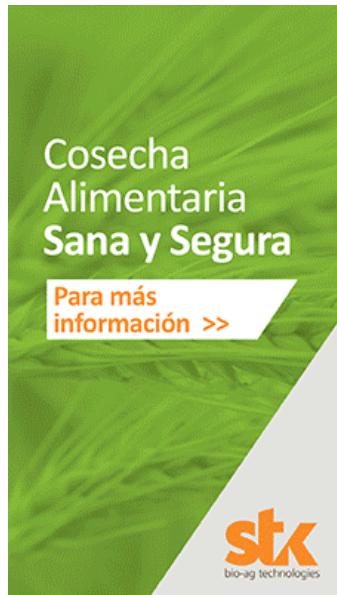


Expoalimentaria 2018



Textar® COAD 23/5
Desinfección eficaz de cítricos y pimientos

Noticias	Buscar	Ofertas de trabajo	Fotos	Suscripción	Hierbas	Hortalizas	Patatas, cebollas & ajos	Cítricos	Actualidad empresas	Logística	Ecológico	Agenda	Innovaciones	Maquinaria	Salud	Invernaderos
Sucesos	Frutas	Exóticos	Bananas	Procesados	Frutos secos	Envasado			Economía y mercados	Retail	Mercado global	Curiosidades	Tropicales			



Anuncios

Haga click aquí si aún no está suscrito al boletín de noticias



Ofertas de trabajo

más »

- » TÉCNICO AGRÍCOLA
- » Asistente Comercial Export
- » Comercial y ventas
- » Regulatory Affairs Assistant
- » Gestor de compras/ aprovisionamiento
- » Comerciales de exportación ALEMANIA
- » SALES AREA MANAGER

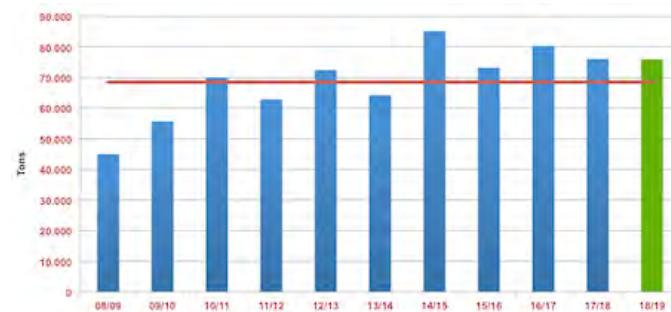


Especiales

más »

La devaluación de la lira turca aumentará la competencia España espera una cosecha de 76.000 toneladas de pomelo

La estimación de producción de pomelo de AILIMPO para la campaña 2018/2019 señala una previsión de cosecha en España de 76.000 toneladas, una cifra prácticamente idéntica al balance final de la campaña pasada.



Este volumen de producción permite al sector afrontar esta nueva campaña con un moderado optimismo, teniendo en cuenta que, de acuerdo con la organización interprofesional, aunque en términos de calidad del producto el posicionamiento del pomelo español es netamente superior al del pomelo turco, la devaluación de la lira turca mejora de forma artificial su competitividad lo que supone una amenaza en algunos mercados muy sensibles al precio. Por otra parte, el inicio de la campaña española comenzará a finales de octubre ofertando calibres gordos para atender la demanda de este tipo de fruta, mientras se liquidan los stocks de fruta pequeña de Sudáfrica, y finaliza la temporada de México.

En todo caso, el pomelo español se ha posicionado fuertemente en la UE como un origen imprescindible para abastecer la demanda desde noviembre a abril.

Balance de la campaña 2017/2018

La campaña 2017/2018 ya concluida se ha cerrado con una cosecha total de 76.104 toneladas, que tuvieron como destino principal la exportación a los mercados de Alemania y Francia que suponen el 57% del total de las ventas con casi 30.000 toneladas. Una pequeña cantidad se exportó a los mercados de países terceros (3.016 toneladas) donde hubo un incremento del 19% y hay que destacar el esfuerzo en abrir y consolidar poco a poco mercados como Suiza, Sudáfrica o Canadá. Por su parte, el mercado interior se estima en 10.000 toneladas. Finalmente, la industria transformó 10.548 toneladas.

BALANCE CAMPAÑA 2017/2018 (Toneladas)

POMELO	
EXPORTACIÓN	52.434
MERCADO INTERIOR	10.000
MERMAS	3.122
INDUSTRIA	10.548
TOTAL	76.104

AFORO CAMPAÑA 2018/2019 (Toneladas)

POMELO	
PREVISIÓN	76.000
DIFERENCIA (%)	= %

Histórico de Producción de POMELO en España

	C.2008/09	C.2009/10	C.2010/11	C.2011/12	C.2012/13	C.2013/14	C.2014/15	C.2015/16	C.2016/17	C.2017/18*	C.2018/19**
Producción	45.000	55.700	70.100	62.917	72.475	64.278	85.224	73.227	60.382	78.104	76.000

TONELADAS *Dato provisional del cierre de la campaña 2017/18 ** Previsión de cosecha de Ailimpo 18/19

PROMEDIO 10 ÚLTIMAS CAMPAÑAS 2008-2017		AFORO Campaña 2018/2019
Producción	68.539 Tons	76.000 Tons



Ailimpo sagt stabile spanische Grapefruiternte 2018/19 vorher

07. September 2018

Die nationale branchenübergreifende Zitronen- und Grapefruitvereinigung, mit Sitz in Murcia, erwartet eine Grapefruiternte von 76.000 Tonnen in Spanien für die Saison 2018/19, der gleiche Ertrag wie in der Vorsaison. Es wird davon ausgegangen, Spaniens Handelsposition in der EU weiter zu stärken, wo Spanien bereits Florida und Israel bei dem Marktanteil überholt hat.



Bildquelle: [Shutterstock.com](#)

Ailimpo zufolge erlaubt diese Grapefruitmenge dem spanischen Sektor optimistisch zu sein, weil spanische Grapefruits bezüglich der Qualität sehr geschätzt werden. Dennoch kann die Abwertung der Türkischen Lira (TRY) eine Auswirkung haben und muss insbesondere in jenen Märkten berücksichtigt werden, die sehr empfindlich auf den Preis reagieren, auch wenn spanische Grapefruits eine deutlich bessere Qualität als türkische haben.

Die spanische Saison wird Ende Oktober beginnen, wo sie große Größen anbieten, um die Nachfrage nach dieser Art von Frucht zu befriedigen. Derweil wird auf das Ende der Bestände kleiner Größen aus Südafrika sowie das Ende der mexikanischen Saison gewartet.

Spanische Grapefruits sind insbesondere klar eine führende und unverzichtbare Quelle in der EU für die Erfüllung der Nachfrage von November bis April geworden.

Bilanz der Saison

Die Saison 2017/18 schloss mit einer Gesamternte von 76.104 Tonnen, die vor allem an Deutschland und Frankreich exportiert wurden, die 57% der spanischen Gesamtverkäufe mit 30.000 Tonnen ausmachen. Eine kleine Menge wurde für Märkte in Überseeländern erwartet (3.016 Tonnen), wo es einen kräftigen Anstieg von 19% gab. Es wurde auch eine herausragende Bemühung unternommen, um Märkte wie die Schweiz, Kanada und Südafrika zu öffnen und zu stärken. Der inländische Markt wurde auf 10.000 Tonnen geschätzt und die Industrie verarbeitete auch 10.000 Tonnen.

PRUEBA 15 INGLÉS SIN COMPROMISO**SER**

PROGRAMAS Y PODCAST EMISORAS DEPORTES

ESCUCHA LA RADIO **RADIO CARTAGENA**

Más control para la llegada de cítricos al Puerto de Cartagena

A la Comunidad Autónoma le preocupa la amenaza que representa la importación de limones con 'mancha negra' que llegan a este puerto



Comunidad Autónoma

ENCARNA LORENTE | Cartagena 13/09/2018 - 18:33 h. CEST

El consejero de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca, Miguel Ángel del Amor, ha pedido al Estado que **incremente el número de inspectores** que se encargan de controlar la llegada de estos productos a la Región.

Se ha enviado una carta al ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, donde pone de manifiesto la inquietud del Gobierno regional ante la falta de

lunes, 17 de septiembre de 2018



CÍTRICOS

Ailimpo advierte del potencial riesgo de los limones turcos por incumplir de nuevo la normativa europea de pesticidas

lunes, 17 de septiembre de 2018

MURCIA C. Guardia



La Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo (Ailimpo) ha advertido del potencial riesgo para la salud que representan los limones turcos, por incumplir de nuevo la normativa europea de pesticidas, por lo que pidió a los clientes europeos que tengan en cuenta esta circunstancia.

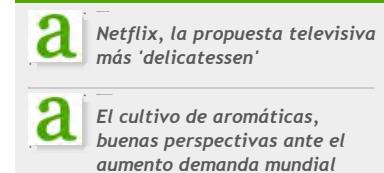
Por ello, la Comisión europea ha decidido mantener para la campaña 2018-2019 los controles "especiales y reforzados" a los limones de Turquía, con el fin de verificar el cumplimiento de la normativa europea sobre límites máximos de resíduos de pesticidas, al considerar que se sigue tratando de un producto de riesgo.

Como consecuencia, coincidiendo con el inicio de la campaña turca en septiembre, se realizarán controles en los puntos de entrada comunitarios a un mínimo del 10 por ciento de los lotes que se importan en la Unión Europea.

Durante la pasada campaña 2017-2018, la Comisión europea informó a través del sistema RASSF (Sistema de alerta rápida para alimentos de la Unión Europea) sobre la notificación de 8 alertas



COLUMNAS DE OPINIÓN





By Maura Maxwell

Friday 14th September 2018, 9:16 GMT

Extra controls on Turkish lemons to stay, says EU



The measures were introduced last year after the detection of excess pesticide residues

Strict controls introduced for Turkish lemon imports into the European Union last season will remain in place in 2018/19, the European Commission has announced.

The Commission said it would maintain the tightened regulations for the coming season, with the aim of ensuring compliance with EU legislation on maximum pesticide residue limits, as it believes they still constitute a risk.

As a result, checks will remain in place on a minimum of 10 per cent of batches imported into the EU.

During the 2017/18 season, the Commission issued eight health warnings related to an excess of pesticide residues in Turkish lemons, through its Rapid Alert System for Food and Feed (RASFF).

As a result a number of batches of Turkish lemons were rejected, prohibiting their entry and sale in the EU.

These rejections were due to the detection of residues of chlorpyrifos and imazalil in significantly higher amounts than permitted by the MRLs established in EU regulations.

"With these actions, the EU has confirmed the risk status of Turkish lemons and decided to keep its stricter border controls in place," said Spain's Ailimpo in a press release.

As a result, until at least 31 December 2018, one out of every 10 batches of Turkish lemons exported to the EU will be subject to stricter official controls involving documentary, identity and physical checks and laboratory analysis.

In addition the importer/authorised economic operator, or their agent, must give prior notification of the batch, and the estimated date and time of its physical arrival at designated points of entry, which are the only EU customs posts where imports are permitted.

This involves the presentation of a completed Common Entry Document – required for entry through EU customs – at least one working day before the physical arrival of each batch of lemons.

«El limón está de moda y vive una época dorada. Hay que evitar otra posible burbuja»

José Antonio García Fernández Director de Ailimpo



José Antonio García muestra unos limones en una finca de la Región. :: AILIMPO

ENTREVISTA

**MANUEL
BUITRAGO**



«La Región de Murcia es el centro neurálgico de un sector líder a nivel mundial, con rentabilidades de hasta un 300% en los últimos años»

MURCIA. «Somos una pequeña joya de la corona», resume con orgullo José Antonio García, que lleva veinte años, desde su fundación, como director de la Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo (Ailimpo). Es el 'lobby' nacional de referencia y el único interlocutor con las autonomías, el Gobierno central y la UE. La Región de Murcia es el centro neurálgico de un sector que crecerá un 14% en la próxima campaña, a punto de iniciarse, con una producción estimada de 1,3 millones de toneladas de fino y verna. El limón vive una época dorada, con rentabilidades de hasta el 300%, aunque está preparado para evitar otra burbuja como la del año 2004. García recuerda que el limón es un condimento que está de moda, con un amplio abanico de crecimiento en cosmética y perfumería.

—El sector del limón no se hace notar mucho, está en otro plano, con su propio 'rollo', si me lo permite.

—Somos independientes. Estamos a nuestro rollo, por así decirlo. No somos un sector mediático. Los empresarios del limón y pomelo posiblemente tienen un perfil diferente a los de frutas y hortalizas. Más discretos y de no aparecer en el escenario. No nos gusta la salsa rosa. Soy consciente de que a veces hay que estar más en los medios, y procuramos hacerlo. Contamos con 14 industrias de transformación en España y un centenar de operadores comerciales, productores, cooperativas y exportadores. Y además tenemos a los agricultores, que es la parte más complicada de aglutinar.

—¿Vive el limón una época dorada, la mejor de su historia?

—Sí, vivimos una época dorada, aunque tenemos una memoria floja. Recuerdo que la última crisis importante se produjo entre 2004 y 2006, con dos campañas desastrosas. Un 30% se quedó sin recolectar, con precios casi a cero. El sector aprendió mucho de aquella mala experiencia. Ahora tenemos a favor que el consumo está muy activo y ha crecido un 30% en Europa en los últimos años.

—Tuvieron su burbuja de producción. ¿Qué se hizo mal?

—Hubo una burbuja que explotó y que no fuimos capaces de prever. No pudimos dar salida a un pico de producción. Ahora quizás estamos ante una posible burbuja que hay que evitar. Tenemos la gran ventaja de que llevamos varios años planificando para actuar ante este tipo de escenarios. El sector ha estado vivo, y habiendo un relevo generacional increíble, con dueños y directores generales de una edad media de 42 años. Se ha incorporado gente formada y

con una mente mucho más abierta. En uno de nuestros grandes éxitos. -Para la nueva campaña prevén un incremento del 14%, más todavía. -Llevamos seis años con rentabilidades muy importantes. Creo que el sector del limón se estudiará como un caso de éxito en las escuelas de negocio en los próximos años. Nos llaman de muchos sectores para que expliquemos este aparente milagro. Aquí no hay milagros, sino esfuerzo y planificación. Esto genera un efecto llamada y nuevas plantaciones. Muchas se iniciaron hace 3 o 4 años y ahora empiezan a dar los primeros frutos. El gran reto es dar salida a grandes producciones. Vamos a ver si lo conseguimos.

-¿Cuando hablamos de rentabilidad, quiere decir que quien pone una finca de cítricos se hace rico?

-No se si se hace rico, pero el criterio es que se han producido rentabilidades de un 200 y 300 por cien en los últimos seis años. Posiblemente estaremos hablando del proyecto agrario más rentable en esta etapa, con diferencia frente a otros productores de frutas y hortalizas.

-Habrá tortas por comprar plantaciones de cítricos...

-Por un lado está la gente ajena al sector que decide invertir y que buscan oportunidades para su dinero. Tenemos también a los exportadores que invierten en fincas propias para asegurarse su producción. No solo como herramienta estratégica sino para garantizar la calidad y certificación que exigen los clientes y para controlar toda la cadena. Siempre digo que las rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras.

-Tienen como reto administrar su éxito? ¿Evitar morir de éxito?

-Sin duda la incognita del agua, lo importante es que tenemos la previsión de que el problema viene. Y no nos va a pillar como el año 2004. Efectivamente, no queremos mucha de éxito, sino hacer un estímulo suave y razonable. No queremos pasar del cielo al infierno, sin ningún tipo de transición, como ocurre habitualmente en la agricultura. Gracias a Alimpo no hemos integrado al sector industrial y al de fresco. La industria juega un papel regulador muy importante, capaz de querer presión en el campo y en el mercado. Nuestra gran ventaja en España es que producimos limón casi once meses al año. Y nuestro objetivo es dar un servicio al cliente durante todo el año. En el mes y medio que no tenemos producción, en agosto, importamos de Sudáfrica o Argentina.

¿Limón sin semillas?

-¿Cuál es la clave de esta creciente demanda?

-El limón está de moda. Es un producto muy asociado a la juventud y a la salud. Dijimos que nos estamos beneficiando de algo que ha surgido sin darte cuenta y sin haber hecho nada para que suceda. Pero nuestro mantra es que tenemos que aprovechar esa dinámica y empujar un poco más con promoción. Quejemos subidas a esa ola y superarla, por decirlo de una forma gráfica. Lo que no queremos es que venga una ola y nos arrastre.

-¿Hay empresas extranjeras, sobre todo de China, comprando explotaciones de cítricos en esta zona?

-De momento no hemos detectado

trada a ese nivel. El mercado es muy claro. Argentina es el primer productor del mundo, aunque se dedica principalmente a la industria, y España es el segundo, y a su vez el primero en exportación en fresco. También somos los primeros de la UE en producción bruta. Tenemos el liderazgo mundial y exportamos a más de 85 países, 28 de ellos de la UE. La Región de Murcia representa el 60% del total nacional, pero hay mucho limón que se produce en Málaga, Almería o Alicante y que se exporta desde Murcia. Somos el centro nebuloso del limón en España.

-La industria ofrece un amplio abanico de negocio. El limón es más que zumo. También se emplea en medicina, cosméticos, higiene y lógicamente en alimentación.

-A la industria va el 25% de la producción. Es un buen colectivo. Existe un eficaz diálogo entre la parte industrial y la parte en fresco, que se autocregulan. Delimpo se obtiene tres familias o catégories: el zumo directo o concentrado; los aceites esenciales que se utilizan en alimentación, aromas, cosmética y perfumería; y luego tenemos la cascara, que se deshidrata para obtener pezón. Esta se utiliza como emulsificante, por ejemplo para darle textura y crema al yogur. Del limón se aprovecha todo. Estamos trabajando en nuevas aplicaciones en cosmética y perfumería. También queremos potenciar y darle mayor valor añadido al aceite de limón que se extrae de la corteza.

-Todavía tienen un campo de investigación muy abierto.

-Hay muchas posibilidades de nuevos usos. Le vamos tiempo tratando de convenir a la industria conservadora para que utilice zumo natural en lugar de ácido cítrico artificial en los procesos de la cítricofa, por ejemplo. Poco a poco se va consiguiendo, porque al final el fabricante de una conserva tiene una etiqueta más limpia. Otro factor es que la población mundial aumenta y los hábitos de higiene mejoran conforme se desarrollan determinados países. Nos los productos de limpieza e higiene llevan zumo de limón aunque sea en cantidades muy pequeñas. Todo ayuda y suma.

¿Buscan nuevas variedades?

-No tenemos tanto. Básicamente es limón fino o verano. Se prueban nuevas variedades, pero las características del limón hacen que resulte muy lento y complejo, con una tasa de éxito muy baja en comparación con otros productos. Hace años llevamos a cabo un trabajo con el limón y no se saca nada en claro. Si que trabajamos en el limón sin semillas, que puede ser interesante en algunas nichos de mercado. Lo hacemos con variedades tropicales de Estados Unidos y de Australia y estos que vienen como se adaptan.

-Intuyen que la UE es ahora menos amigable con la agricultura, endureciendo controles y directivas?

-Acudo a Bruselas desde hace 20 años y cada país miembro de la UE va a su suya. Ahora que somos 27 estados y medianas cosas se cumplen muchísimo más. Por ejemplo, hemos tardado seis años en modificar la normativa que regula la producción ecológica en Europa, pero el resultado ha sido totalmente frustrante y no se ha avanzado nada porque se pre-

AL DETALLE

 **Producimos durante once meses, nuestro objetivo es hacerlo todo el año**

El cultivo ecológico puede ser menos sostenible que el tradicional bien hecho

Nuestro sector se estudiará como un caso de éxito en las escuelas de negocios

Somos privados. No tenemos que comer del pesebre que nos pueda poner la Consejería

En una situación crítica, el arbolado debe tener preferencia de riego sobre las hortalizas

Hemos contribuido mucho a que la mujer tenga cierta autonomía económica

 **Estamos perplejos con el debate del Mar Menor. Faltó visión. Hay que cambiar el chip**

ten de que todo el mundo esté más o menos contento. Hay una presión muy fuerte de los grupos ecologistas y eso provoca un endurecimiento cada vez mayor de las autorizaciones de producción fitosanitarias. Prácticamente, al mismo tiempo estamos soñando a nuevas plagas que pueden afectar al futuro de nuestra agricultura. Es una locura. La agricultura tiene cada vez menos peso. Se ha comprobado con el 'veto ruso'.

-¿Cómo se implica el sector en la producción ecológica?

Hace 10 años no existía la producción de limón ecológico.

Ahora producimos un 10%. -Tenemos una oportunidad histórica. Debería a numerosos casos de fraude y de hacer mal las cosas, Italia ha perdido la credibilidad con el limón ecológico. Ahora los clientes van están mirando a nosotros. Si hacemos las cosas bien tenemos ahí un potencial de crecimiento del 10% al 15%.

China y el «marketing»

-¿Reciben subvenciones europeas, ayudas o precios de retirada?

-Nada. Somos un encor que vive exclusivamente del mercado. Algunos productores apoyan un derecho histórico del pago único, pero se imponen o han renunciado por el den-

tro trabajo de hacer el papeleo. Alimpo no recibe subvenciones y su funcionamiento es cien por cien privado. Esto nos da una independencia que valoramos de una forma muy importante. Es decir, nosotros no tenemos que comer del pesebre que la Consejería o las administraciones nos puedan poner, como lamentablemente otros sectores sí lo hacen.

-¿De qué forma les afectará el Brexit, dado que el Reino Unido es su tercer mercado exterior?

-Es el tercer destino para nuestro limón, después de Alemania y Francia. Es un mercado muy importante y los temores siguen ahí porque parece que vamos al peor escenario posible, el de no acuerdo. Hasta ahora, salvo el tipo de cambio de la libra, se trabaja con normalidad. Los efectos los notaremos al día siguiente de la separación, cuando el Reino Unido se convierta en un país tercero, con unas consecuencias comerciales muy potentes. Hemos hecho un diagnóstico e identificado los puntos críticos. La Administración española está un poco dormiente, a diferencia del Gobierno regional, que tiene un contacto. El Instituto de Fomento hace un buen trabajo. El Brexit puede afectar al tráfico comercial y desacelerar la economía del Reino Unido, con su efecto en el poder adquisitivo de los consumidores. Eso puede cambiar incluso los estándares de calidad y los hábitos de consumo.

-¿Temen que se conviertan en una moneda de cambio?

-La agricultura siempre es una moneda de cambio. El Reino Unido produce ya sea un producto de cítricos, pero en hortalizas realiza inversiones potentes para intentar autoabastecerse, al menos en un porcentaje. Ahora me preocupa más la amenaza de Turquía porque la lira turca se ha devaluado un 40% y al mismo tiempo tienen una buena producción. Están ahora notando una mayor agresividad comercial. Turquía está con precios de detrimento.

-¿Cuánto les interesa Asia?

No somos optimistas. La distancia es muy fuerte y los productores asiáticos hacen prácticamente invisible la exportación. Tenemos más esperanza en Canadá, Estados Unidos y Brasil, que están funcionando muy bien. Lo de abrirla merece dos en Alimpo siempre ha sido más simbólico: con volúmenes y calidad muy pequeños. Ha sido un invento de forajismo, porque pasa de China llenas mañas portadas. Es más un tema de marketing, a veces muy mandado por los políticos. Creo que la uva y la fruta de huerto tienen opciones, pero en nuestro caso lo veo más complicado.

-¿Cómo llevan el déficit de agua?

Nuestro grado de incertidumbre es mayor que en las hortalizas. Con ellas puedes pedir un ciclo de cultivo de 90 días, pero con el limón te juegas 10 o 15 años recuperar esa tierra que se pierde. Compartimos la misma sensibilidad que los demás, en el frente común por el agua. No es por echar la culpa al fuego, pero cuando se produce una situación crítica deberíamos tener un sistema que garantizase una preferencia de riego, para un abandono fuente a una hortaliza y alejarse, como que es de sentido común. Nos estamos jugando el trabajo de 8 o 10 años.

-¿Cómo les afecta el boro?

Es otro problema que hemos de tener en cuenta. Ya que se están produciendo

en ciertas zonas, en el cuaje y la madurez, en algunas zonas donde el uso del agua desalada es bastante anterior. No sabemos si son atribuibles al boro en un cien por cien, pero evidentemente nos preocupa la calidad del agua.

Deslocalizar en Almería

-¿Hay mucha deslocalización?

-En los dos últimos años estamos notando un desplazamiento o nuevas inversiones de forma preferente en Almería, donde parece que el agua estaría más garantizada. Hemos reinvertido mucho en estos años de bonanza. La modernización de las fincas y almacenes es tremenda. No soñamos con la crisis inmobiliaria porque nos dedicamos a lo de 'zapatero a tus zapatos'. Puede haber alguna excepción, pero en general es un sector que se dedica a lo que sabe hacer. No le gusta las aventuras allí donde no controla.

-¿Qué peso tiene la facturación de la Región de Murcia?

-Depende de la campaña. La facturación global es de 700 millones de euros, y nuestra Región aporta más de 500. El impacto en sectores auxiliares es otros 300 millones. El sector da trabajo directo a 20.000 personas, más de la mitad mujeres. La actividad en los almacenes es realizada mujeres, y eso tradicionalmente ha supuesto una renta para muchas familias. Una renta administrada y gestionada por las mujeres, lo cual ha tenido un impacto brutal en Murcia en los últimos 10 o 40 años. Es decir, muchas casas: universitarias se han pagado con el dinero de los limones. Y muchas vacaciones también. Creo que de forma indirecta y en haberlo buscado, el sector ha contribuido mucho a que la mujer tuviera una cierta autonomía económica.

-¿Cómo han reaccionado con el problema del Mar Menor?

-Estamos un poco perplejos con el debate sobre el Mar Menor y el Campo de Cartagena, donde se ha utilizado de una forma muy manida el concepto de sostenibilidad, que nadie sabe definir. Hemos pasado muy críticos en ese proceso. La gente del limón que está en el Campo de Cartagena, donde hay mucha producción, ha demostrado que se pueden hacer las cosas de forma distinta.

-¿Cómo de críticos?

-En general, no hemos sido ágiles para convertir un problema en una oportunidad, y creo que se podían haber hecho las cosas con mayor visión porque tenemos una responsabilidad con el entorno que nos rodea. No estoy hablando de convertir el Campo de Cartagena a un producción ecológica, porque si entras en detalle te puedes llevar la sorpresa de que el cultivo ecológico puede ser menos sostenible que el cultivo convencional al boro, he lo.

-¿Cómo llevan el déficit de agua?

Nuestro grado de incertidumbre es mayor que en las hortalizas. Con ellas puedes pedir un ciclo de cultivo de 90 días, pero con el limón te juegas 10 o 15 años recuperar esa tierra que se pierde. Compartimos la misma sensibilidad que los demás, en el frente común por el agua. No es por echar la culpa al fuego, pero cuando se produce una situación crítica deberíamos tener un sistema que garantizase una preferencia de riego, para un abandono fuente a una hortaliza y alejarse, como que es de sentido común. Nos estamos jugando el trabajo de 8 o 10 años.

-¿Cómo les afecta el boro?

Problemas ninguno. Nos han pedido explicaciones y se las hemos dado. Han preguntado sobre todo inglés y alemanes, aunque saben que nosotros funcionamos de manera distinta al cultivo intensivo de hortalizas. Se ha generado una tensión innecesaria y se pueden hacer las cosas bien. Nosotros lo hacemos

Ailimpo: Bereits 3 Warnungen für türkische Zitronen von EU-Kontrollsysteem bestätigt

22. November 2018

In den letzten 3 Jahren wurden aus der Türkei in die EU exportierte Zitronen an der EU-Grenze überprüft, um zu kontrollieren, ob sie die europäischen Gesetze bezüglich Pestizidrückständen genau einhalten. Das berichtet jetzt die spanische branchenübergreifende Organisation für Zitronen und Grapefruit (Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo, AILIMPO).



Bildquelle: [Shutterstock.com](#)

Der aktuelle Mindestprozentsatz für die Kontrolle wurde auf 10% der Lieferungen festgelegt, wobei in allen Fällen Laboranalysen erfolgen, weil türkische Zitronen als ein Risikoprodukt in Übereinstimmung mit der Verordnung (EC) Nr. 669/2009 angesehen werden.

Die EU hat mitgeteilt, dass das EU-Schnellwarnsystem für Lebensmittel und Tiernahrung (RASFF) seit dem Start der Saison 2018/19 im September 3 Gesundheitswarnungen herausgab, nachdem in Bulgarien 3 Lieferungen türkischer Zitronen mit Chlorpyrifos-Konzentrationen entdeckt wurden, die mehr als das Doppelte über der aktuell gültigen Rückstandshöchstmenge (Maximal Residue Level, MRL) liegen, welche die EU festgelegt hat. Nach diesen Entdeckungen wurden die Lieferungen vernichtet oder an einen Nicht-EU-Markt weitergeleitet.

AILIMPO ist besorgt und meint, dass „die 3 Warnungen, die von den EU-Behörden bereits bestätigt wurden, die Existenz von schweren Kontrollproblemen in dem türkischen Sektor belegen, der erwiesenermaßen den europäischen Kunden keine Lebensmittelsicherheitsgarantien geben kann“. AILIMPO sagte zudem, „diese Situation sollte ohne Zweifel von europäischen Abnehmern berücksichtigt werden, wenn sie in den kommenden Wochen ihre Zitronenlieferpläne mit der Türkei machen.“

Quelle: AILIMPO

Veröffentlichungsdatum: 22.11.2018