



Frambuesa, arándano, fresa, naranja

Análisis de situación en Huelva

- Además de repasar la actualidad de los principales cultivos de la región, en las jornadas organizadas por Cajasol se presentó Ceven, una nueva apuesta para la comercialización de cítricos.

Alicia Namesny

agrocon@ediho.es

Las XXIV Jornadas Agrícolas y Comerciales de Cajasol, dedicadas a los cuatro productos estrella de la región que las acogió (fresa, cítricos, frambuesa y arándano), contaron con la participación de representantes de la Dirección General de Agricultura de la CE en plena negociación, en ese momento, de la OCM de frutas y hortalizas. El encuentro tuvo lugar en Islantilla, Lepe, en el Puerto Antilla Grand Hotel. El número de participantes, en torno a los 400, es una demostración del interés que suscitaron.

Control de la producción

Luis Vallejo, investigador de Argentina, de la Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombes, expuso los resultados de la aplicación de Dormex, cianamida hidrogé-

nada, a diferentes cultivares de arándano, para regularizar su producción, limando los "picos" característicos. La recomendación es aplicar a solo un 20% del campo y en dosis que van desde la recomendación de no aplicar en Bluecrisp, 0,5 % en Jewell, hasta el 2,5% de Gulf Coast. Dosis intermedias son las óptimas para las restantes variedades: Millenia, Esmerald, 1%; Misty, 1,5%; O, Neal, Star, 2%. También se recomienda tener cuidado con las heladas. El efecto de este regulador del crecimiento en el tamaño del fruto es aumentarlo en Misty y disminuirlo en O' Neal.

El mismo ponente explicó los resultados promisorios obtenidos en frambuesa bajo tunelillos para adelantar la producción.

Variedades de fresa

Inotalis, la unión comercial entre Planasa y Darbonne, explicó las características de

Producción Hortícola

Candonga-Sabrosa (Sabrosa es el nombre de la variedad y Candonga el registrado comercialmente) requiere marcos de plantación entre 22 y 25 cm, tiene una "precocidad ligeramente posterior a Tudla" y se caracteriza por frutos de aspecto muy atractivo.

Comercializar de forma diferente

La Central de Ventas Cítricas, Ceven, se define como una nueva plataforma para comercializar cítricos y el objetivo insignia es que el agricultor obtenga mejores precios. Uno de los aspectos que tienen en cuenta es evitar las duplicidades en las redes comerciales, para que no inducir la subasta a la baja que se produce cuando "el mismo camión" se ofrece a varios potenciales compradores, creando una impresión artificial de sobreoferta que juega en contra del precio en origen. El sistema de comercialización se basa en una estructura en cuyo diseño intervinieron el economista Vicente Caballer y su equipo, de la Universidad Politécnica de Valencia, y tiene en Antonio Parra un gerente con un entusiasmo a prueba de ortodoxias.

El sistema incluye el constituirse en único interlocutor, ofrecer productos adecuados a la característica del

En la inauguración de las Jornadas estuvo presente el Presidente e Cajasol, Antonio Pulido Gutiérrez (centro) y José López Medina (derecha), quien presentó el VI Simposio Internacional de la Fresa, que coincide en fechas con la edición de este año de Expocitrifresa.

Las Jornadas son un encuentro consolidado, como demuestra la cantidad de asistentes. La imagen corresponde a la sala dedicado a los cítricos, donde se presentó el Ceven.

tres variedades de fresa, Cristal, Macarena y Sabrosa-Candonga. La primera es altamente remontante, de alto potencial productivo y vigorosa; el marco de plantación no debe ser inferior a 35 cm. Macarena es una variedad precoz, de vigor medio-alto; recomiendan marcos de plantación para planta fresca entre 25 y 28 cm.

La Central de Ventas Cítricas se define como una nueva plataforma para comercializar cítricos, con el objetivo de que los agricultores obtengan mejores precios. El sistema ofrecerá productos adecuados a la característica del cliente, además del suministro inmediato en las cantidades solicitadas y con calidad certificada

cliente, suministro inmediato en las cantidades solicitadas y con calidad certificada a partir de una organización de certificadoros oficiales en origen), control de la producción, marca que garantiza la calidad organoléptica y salubridad. "¿Cómo lo conseguiremos?: Optimizando los recursos, Concentrando las ventas, Dando calidad y servicio, y Con promoción y marca". Proponen terminar con las ventas a resultados, implantando el "precio de los cítricos en continuo", Euriprec.

El sistema se basa en dos tipos de precio, el de referencia, IBNo, y el mencionado Euriprec, IBNn. El primero de ellos es un precio formado por los costes de producción medios, más un beneficio razonable, por debajo del cual no se puede vender en ningún caso. El Euriprec es el precio resultado de las operaciones de venta reales de la mercancía, para cada zona, variedad y calidad de un determinado periodo. El agricultor o Ceven, con la orientación del Euriprec, podrá vender, pero siempre por encima del Precio de Referencia.

La experiencia de Antonio Parra, consejero delegado de Ceven, avala su conocimiento del mundo de la comercialización de los cítricos desde dentro y desde ángulos clave como son una cooperativa y una asociación; por mencionar solo los dos cargos inmediatamente an-

teriores al actual. Fue director-gerente de la cooperativa Cohoca de Benifayó y Director del Departamento de Frutas y hortalizas de la Federación de Cooperativas de la Comunidad Valenciana (FECOAV).

Agua al precio que vale

Joaquín Andréu Álvarez, catedrático de la Universidad Politécnica de Valencia, disertó sobre el uso eficiente del agua y llamó la atención sobre la escasa correlación que existe actualmente entre el precio del agua y su disponibilidad.

Para saber más...

- Cajasol, www.cajasol.es, además de la información bancaria, el sitio web incluye información sobre los eventos que organiza o patrocina.

- Ceven, www.ceven.es, es la página web de la Central de Ventas Cítricas, donde "el agricultor le pone precio a sus naranjas".

- Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombres (Argentina), www.eeaoc.org.com.ar

- Inotalis, www.inotalis.com, sobre variedades de fresa, espárrago, etc.

- Más artículos sobre las especies mencionadas en este artículo y sobre la horticultura en la región de Huelva en la Plataforma Horticom, www.horticom.com y www.frutas-hortalizas.com

RENTABILIDAD BAJO CONTROL



 **ACTIVA**
Fertiriego
Programador

 **MERIDIAN**
Fertiriego
Controlador

 **SUPRA**
Fertiriego
Hidrocomputador

 **NUTRICOMPACT**
Fertiriego
Inyección de Abonos

**Gestión Integrada del Riego,
Fertirrigación, Clima y Comunicaciones**

Fertiriego Consorcio S.L.
C/ El Carmen, 71, Bajo • 03550 San Juan (Alicante) SPAIN
Tel. +34 965 94 35 00 • Fax +34 965 65 77 70
e-mail: fertiriego@fertiriego.es / export@fertiriego.es

www.fertiriego.es