

valencia fruits
dossier

Información elaborada por Óscar Ortega

Ribera d'Ebre



GEMMA CARIM / Presidenta del Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre

“La fruta de hueso siempre ha sido un sector estratégico en la Ribera d'Ebre”

Con estas palabras Gemma Carim, presidenta del Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre —y alcaldesa de Vinyebre— ilustra el gran peso específico que acapara el sector agroalimentario en la comarca. Iniciativas para impulsar y dinamizar la economía de la comarca y apoyar a los productores y productoras a través de colaboración conjunta del sector público con el privado son otros temas que comenta Carim en esta entrevista.

Valencia Fruits. La pasada campaña de fruta de hueso, ¿fue positiva para el territorio?

Gemma Carim. El año pasado tuvimos una campaña positiva, a pesar de que se retrasó. Los productores y productoras trabajaron muy duro y el balance fue positivo. La fruta de hueso siempre ha sido un sector estratégico dentro del agroalimentario, siendo el que más ocupabilidad genera en la comarca, influyendo positivamente a la economía.

VF. ¿Cómo se presenta la actual campaña?

GC. A pesar de los episodios de la lluvia que ha habido en las últimas semanas los productores y productoras de la cereza están poniendo todo sus esfuerzos para cumplir sus compromisos comerciales. Las demás variedades de la fruta de hueso, como el melocotón, la nectarina y el paraguayo, apuntan que será mejor que la del año pasado. Como siempre, con el esfuerzo y las ganas de trabajar de la gente de la Ribera d'Ebre, saldremos adelante.

VF. En los últimos años realizan misiones comerciales en países europeos. ¿Alguna en marcha?

GC. Desde siempre, el Consell Comarcal de la Ri-



Gemma Carim, presidenta del Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre / O.O.

“El año pasado apostamos por descubrir la importancia de la venta de proximidad”

“Desde Ribera d'Ebre VIVA se ha apoyado a la internacionalización de la fruta de hueso”

“Poco a poco se van incorporando jóvenes que apuestan por el mundo agrario”

bera d'Ebre apoyamos al sector agroalimentario, se ha trabajado y se está trabajando, conjuntamente con los productores y productoras de fruta de hueso, para dinamizar y diversificar la economía de la comarca. Los productos de la Ribera se distribuyen por Europa y otras partes del mundo, permitiéndonos llegar a grandes distribuidores y, paralelamente, conociendo y abriendo a nuevos mercados.

VF. ¿Alguna otra iniciativa para fomentar la actividad agrícola en la comarca?

GC. Nosotros apostamos por el sector agroalimentario. Creemos que la mejor forma de fomentar la actividad agrícola es trabajar conjuntamente el sector público con el privado, intentado dar respuestas a los retos que se enfrentan los productores y productoras de la comarca.

Desde el proyecto Ribera d'Ebre VIVA se ha apoyado en la internacionalización de la fruta de hueso, la aceituna y el vino, se ha dado soporte en la creación de dos productos conjuntos, el vino “La Pocavergonya” y el aceite gourmet “Dolium”.

Este año hemos iniciado dos proyectos para fomentar la actividad agrícola, intentando ayudar a diversificar la economía e intentando impulsar y potenciar los productos locales de nuestra comarca.

VF. ¿Se detecta incorporación de jóvenes en la agricultura en Ribera d'Ebre?

GC. Poco a poco se van incorporando jóvenes que apuestan por el mundo agrario, formándose para tener más conocimientos y poder trabajar de forma más profesionalizada. Tenemos un sector agroalimentario activo.

VF. #Riberaenflor, consolidar la venta de proximidad y de km 0... ¿cómo valoráis el retorno en la economía de la comarca?

GC. La Ribera, año tras año, recibe más visitas en la época de floración de los frutales, los cuales nos inundan de un paisaje único, teñido de rosa y blanco. Durante el mes de marzo mil visitantes han disfrutado de las experiencias y actividades que se han organizado en la comarca. Las actividades combinaban la natura, cultura, deporte y el producto local.

Continuamos apoyando el producto local, ya que en la Ribera d'Ebre, no solo producimos fruta de hueso, vino y aceite, también elaboramos otros productos, como la miel, el queso y la cerveza.

El año pasado apostamos para descubrir la importancia de la venta de proximidad por parte de los empresarios y obtener una radiografía del sector, y este año trabajamos conjuntamente con el sector privado, para estructurar proyectos para mejorar e impulsar este tipo de venta.

Montfruits

EXPORTADORES DE FRUTAS

Melocotón • Nectarina • Cerezas • Clementinas • Naranjas



Almacén Central en Santa Bàrbara

Ctra. Comarcal 331, km.17,800 • 43517 TORTOSA (Tarragona) • Tel. 977 71 92 71 • Fax: 977 71 94 80

E-mail: info@montfruits.com • www.montfruits.com

Almacén en Benissanet

Ctra. Mora s/n • 43747 BENISSANET (Tarragona) • Tel.: 977 40 76 43

ÀLEX PAULA / Regidor de Agricultura de Miravet

“El futuro de la agricultura en Miravet pasa por un cambio respecto a como la conocemos”

El cultivo de la cereza cuenta con un notorio peso específico en la socioeconomía de Miravet como demuestra la Festa de la Cirera (Fiesta de la Cereza), que se celebra cada año desde casi un cuarto de siglo. Àlex Paula, regidor de agricultura de Miravet —y también productor de cereza—, presenta una radiografía de la pasada campaña de fruta de hueso y habla, entre otros temas, del futuro de la agricultura en esta localidad ribereña.

Valencia Fruits. En calidad de regidor de agricultura de Miravet, ¿qué radiografía realiza de la pasada campaña de cereza en esta zona productora?

Àlex Paula. La pasada campaña de cereza fue quizá una de las más nefastas de los últimos 20 años. En general, se registraron lluvias intermitentes durante toda la campaña que provocaron el rajado y blanqueo de la mayoría de variedades, además de un descenso de precios por la irrupción de mucha cereza de baja calidad y porque en ciertos momentos el agricultor no disponía de cereza con un mínimo de durabilidad en el mercado.

VF. ¿Y en melocotón y nectarina?

ÀP. La campaña del melocotón y nectarina empezó con precios bajos, influenciada quizás por la de cereza, aunque luego fue remontando a causa de una oferta relativamente baja pero de calidad. Hablaríamos de una buena campaña en líneas generales.

VF. Para la presente campaña, ¿qué expectativas se presentan en estas frutas de hueso? ¿Qué destaca?

ÀP. Para la presente campaña nos estamos encontrando también con las dificultades típicas de la cereza en clima lluvioso y por una producción relativamente baja de este fruto.



Àlex Paula analiza las perspectivas para la campaña de fruta de hueso. / ARCHIVO

“Nos estamos encontrando con las dificultades típicas de la cereza en clima lluvioso”

Destacaría el bajo cuajado de la cereza en general. En melocotón y nectarina las previsiones de cosecha son más o menos normales.

VF. Usted como productor de cereza, ¿coincide con estas descripciones?

ÀP. Sí. En general el cuajado también ha sido bajo aunque la calidad, si no hubiese llovido, habría sido muy buena.

VF. ¿Se sigue celebrando la Festa de la Cirera?

ÀP. Sí, continuamos celebrando la Festa de la Cirera. Vamos ya por la 24 edición, que se celebrará el próximo domingo 9 de junio.

VF. ¿Qué programa presenta la edición 2019?

ÀP. El programa es el habitual de las últimas ediciones con muestra pomológica de cereza, información técnica, música, comida, entretenimiento... y se suma a esta la décima edición de la Feria de cántaros, actividad tradicional de Miravet.

VF. ¿Cómo atisba el futuro de la agricultura en Miravet? Y en particular, ¿cómo ve el cultivo de la fruta de hueso?

ÀP. El futuro de la agricultura en Miravet pasa por un cambio respecto a como la conocemos. El sector se ve abocado a la creación de grandes empresas agrarias o a la de pequeños agricultores artesanales para venta de proximidad, y parece que el término medio va a desaparecer. En términos generales, el número de agricultores ha descendido drásticamente durante los últimos años y previsiblemente lo hará en igual medida durante los diez próximos.



La Festa de la Cirera

Desde 1996 se celebra la Festa de la Cirera (Fiesta de la Cereza) en Miravet, ya sea como agradecimiento a la figura del pequeño agricultor, muy arraigado en la comarca de la Ribera d'Ebre, o como reclamo turístico de la localidad. Sea como fuere, en Miravet se concentrarán alrededor de unas 3.000 personas en una jornada, el próximo domingo 9 de junio, donde el visitante puede degustar y comprar cerezas y algunos derivados como mermelada y licor de cereza directamente del productor local. “Aportamos valor añadido en calidad a nuestro producto”, manifiesta Àlex Paula. ■

grup fruiter
Benissanet / Catalunya / España

l'evolució

Ctra. Móra d'Ebre, s/n
43747 BENISSANET (Tarragona)
Tel.: 977 40 75 16 • Fax: 977 40 71 33

E-mail: info@grupfruiter.com
www.grupfruiter.com

RIBERA D'EBRE:
UNA TERRA,
UN PRODUCTE
DE QUALITAT!

**Consell Comarcal
Ribera d'Ebre**

www.riberaebre.org
www.turismeriberaebre.org

MARC PIÑOL / Gerente de Grup Fruiter de Benissanet

“La Ribera d'Ebre es una comarca privilegiada para la producción de fruta de hueso”

Marc Piñol, gerente de Grup Fruiter de Benissanet, remarca las idóneas condiciones agroclimáticas para el cultivo de fruta de hueso en la comarca de la Ribera d'Ebre. En general, las expectativas de campaña y las tendencias de cultivo y, en particular, los objetivos y la presencia en Fruit Attraction, son otros temas que aborda durante la entrevista.

Valencia Fruits. En cuanto a producción, ¿cómo se ha desarrollado este inicio de campaña de fruta de hueso y qué expectativas manejan?

Marc Piñol. Para el melocotón, nectarina y paraguayo se intuye, según variedades, menor volumen que la campaña 2017. En el caso del paraguayo el aclareo ha sido muy rápido, y si el aclareo es rápido normalmente es síntoma de merma de producción.

El inicio de temporada en cerezas no ha sido muy esperanzador por las afectaciones de episodios de lluvia ya que un porcentaje de las primeras variedades no se han podido comercializar. Los indicadores apuntan que será una campaña con mayor volumen de producción que la del año pasado, pero menor que la del 2017. El día a día marcará el transcurso de la campaña de cereza.

VF. Bajo su experiencia, ¿cuál es la tendencia de cultivo de las variedades de fruta de hueso para los próximos años?

MP. En la zona de la Ribera d'Ebre estamos manteniendo la producción con la ampliación del cultivo en fincas nuevas y con la modificación de las más viejas para su renovación hacia variedades que mejoren los requisitos de sabor y presencia. Todo con el fin que el agricultor pueda rentabilizar su esfuerzo y ganarse la vida.

En términos generales, la comarca de la Ribera d'Ebre debe mantener una producción estable de fruta de hueso en consonancia con el buen equilibrio entre oferta y demanda.

VF. Ustedes acuden como expositores a la feria Fruit Attraction, ¿qué indicadores tienen en cuenta para valorar su presencia?



Marc Piñol señala que conseguir un rendimiento económico óptimo para el agricultor es un objetivo constante. / ARCHIVO

Apuesta por el territorio

Una de las apuestas de la cooperativa Grup Fruiter de Benissanet es el desarrollo del territorio, de la comarca, de la economía de proximidad. Una apuesta que encaja con Terres de l'Ebre, Reserva de la Biosfera. “Por ello nos adherimos a esta marca designada por la Unesco” indica Marc Piñol y especifica que “una de las funciones que se debe cumplir es el desarrollo del territorio de forma sostenible”. ■

MP. Para nosotros una feria profesional del perfil de Fruit Attraction es un punto de encuentro con nuestro entorno de clientes y posibles nuevos clientes, posibilita nuevas oportunidades de negocios, pulsamos el sector... En definitiva, es una ventana abierta para ver y ser vistos.

VF. En clave fruta fresca, ¿cómo definiría Grup Fruiter de Benissanet a un operador del sector?

MP. ¡¡El mejor del mundo entero!!! Bromas aparte, estamos en una zona privilegiada y excepcional por sus condiciones agroclimáticas para la

producción de fruta de hueso. Así que aprovechando estas condiciones, y en clave fruta fresca, nos definimos como una cooperativa que nos dedicamos principalmente al cultivo de melocotón, nectarina, paraguayo y cereza; preocupados por la rentabilidad del pequeño agricultor, figura muy arraigada en la comarca de la Ribera d'Ebre; e inquietos en la obtención de nuevas variedades para implantar mejoras y adelantar el inicio de campaña.

VF. Hablando de productos... además de fruta de hueso, ¿qué otros productos trabajan?

MP. Estamos renovando algunas fincas de cultivo de olivos para aceite y ampliando la producción de uva para vinificar, principalmente.

VF. ¿Qué objetivos se plantean para esta campaña?

MP. El objetivo básico es mantener como mínimo los precios del año pasado. Como he comentado en otras ocasiones, y también en esta entrevista, conseguir un rendimiento económico óptimo para el agricultor es un objetivo constante para Grup Fruiter de Benissanet. Otro objetivo es potenciar la alianza con cada uno de los clientes y trabajar juntos para mirar al consumidor final.

VF. Novedades y proyectos futuros...

MP. Intentamos perfeccionar y mejorar en el proceso de producción desde el campo hasta el consumidor.

MARÍA CARMEN FERRE / Directora comercial de La Capelleta SAT 1245 CAT

“La calidad y el sabor son conceptos intrínsecos a nuestra manera de trabajar”

La agricultura de proximidad, las características ideales de la Ribera d'Ebre para el cultivo de fruta de hueso y las expectativas de campaña son algunos de los temas que trata María Carmen Ferre, directora comercial de La Capelleta SAT, en esta entrevista.

Valencia Fruits. ¿Qué expectativas manejan para la campaña?

María Carmen Ferre. En cuanto a las familias de fruta de hueso que trabajamos los indicadores marcan, en líneas generales, volumen de producción de una campaña estándar; como es obvio, por familia puede haber oscilaciones según variedad y zona de producción.

Luego, en función del mercado y de las posibles incidencias climáticas veremos cómo se desarrolla la campaña comercial donde esperamos, y deseamos, que alcance un precio óptimo para todos y, en especial, para el agricultor.

VF. ¿Qué oferta presenta La Capelleta SAT?

MCF. Principalmente centramos la oferta de La Capelleta SAT en fruta plana de la Ribera d'Ebre procedente de plantaciones de los socios. Paraguayo, nectarina, albaricoque y melocotón rojo acaparan el grueso de nuestra oferta.

VF. Entonces, ¿entendiendo que apuestan por la agricultura de proximidad?

MCF. Sí, siempre que repercuta en el valor añadido a la producción. Nuestra labor es dotar al consumidor y al productor del bienestar que pueda proporcionar el cultivo de la fruta.

VF. Sobre mercados, ¿cuáles son los principales destinos para su producción?

MCF. A grandes rasgos el destino final de nuestra producción se reparte entre mercado nacional y mercado exportador; de forma habitual países del centro (Alemania, Austria, Francia,...) y norte de Europa. Este reparto se decanta más hacia uno u otro mercado según el momento de la campaña.

VF. Para ustedes prima la calidad...

MCF. Para nosotros la calidad y el sabor son conceptos intrínsecos a nuestra manera de trabajar y, para ello, buscamos el óptimo punto de recolección de toda nuestra cosecha de fruta.



María Carmen Ferre. / ARCHIVO

VF. ¿Hacia dónde se decanta la tendencia varietal?

MCF. Las tendencias varietales son, por un lado, el fiel reflejo de la demanda del consumidor, y por otro la adaptación a la realidad del territorio. En términos generales, en los últimos años un determinado porcentaje de plantaciones de frutales han pasado a otros cultivos, como el almendro y el olivo.

Durante los últimos años crece el número de hectáreas de albaricoque con un sabor y color inigualables frente a otras zonas productoras muy aceptado por los mercados.

VF. Para este curso, ¿qué objetivos se plantean?

MCF. Seguimos la línea de los últimos años de, por un lado, cooperar codo con codo con el productor y, por otro, de ofrecer fruta de calidad y con el sabor de siempre a nuestros clientes aprovechando las ideales características agroclimáticas de la Ribera d'Ebre.

VF. ¿La Capelleta SAT presentan alguna novedad?

MCF. Estamos siempre atentos y abiertos a cualquier implementación para mejorar todas las áreas de la SAT. Después de unos años en los que hemos invertido en la central ahora centramos nuestros esfuerzos en la posible ampliación de mercados.

VF. Para finalizar, un resumen de la pasada campaña desde la óptica de La Capelleta SAT.

MCF. Un resumen rápido podría ser que fue una campaña con falta de producto por razones climatológicas que supuso un ligero aumento del precio.

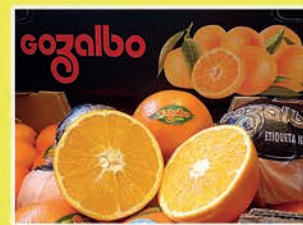




“31 aniversario de Gozalbo en Miravet”

www.gozalbo.com

■ Girona. Tel.: 972 24 07 11
■ Ribera d'Ebre • Miravet. Tel.: 977 40 71 51



“EL PREMI AL NOSTRE ESFORÇ ÉS LA VOSTRA SATISFACCIÓ”

ANDREU Y ENRIC MINISTRAL VERDAGUER / Gerentes de Fruites Gozalbo

“Este año tenemos muy buenas perspectivas en cuanto a calidad y sabor”

Andreu y Enric Ministral Verdaguer, gerentes de Fruites Gozalbo, y cuarta generación en el negocio, analizan las expectativas del conjunto de la campaña de fruta de hueso producida en la Ribera d'Ebre. Las condiciones para una temporada de éxito, los objetivos y novedades de la empresa son otros temas que tratan los hermanos Ministral Verdaguer.

Valencia Fruits. ¿Cuáles son los principales productos de la comarca de la Ribera d'Ebre que complementan su oferta?

Andreu Ministral. Entre nuestra oferta de fruta de hueso procedente de la Ribera d'Ebre destacan las variedades de cereza Burlat y Frisco por mejor sabor, calibre y color, y las variedades de albaricoque Traver y Mogador.

VF. ¿Qué esperan de esta campaña de fruta de hueso de la Ribera d'Ebre?

Enric Ministral. En estos momentos hay una producción al 100% y esperamos que nos acompañen las perspectivas de calidad y sabor.

VF. Ustedes se definen como una empresa de servicios, ¿alguna novedad en este sentido?

AM. Hemos ampliado nuestros servicios a mayoristas en la zona del sur de Francia con la implantación de dos rutas de servicio y distribución desde Girona a Montpellier y a Toulouse, y sus áreas de influencia, porque de un tiempo hacia aquí acuden a nosotros nuevos clientes del sur de Francia.

Sin olvidarnos de la distribución en toda la Costa Brava (Cataluña) de nuestra marca de naranjas de zumo para máquinas Zumogoz.

VF. Entonces, ¿Fruites Gozalbo es una empresa con futuro?

EM. Sí, así es. En la actualidad la cuarta generación ya participamos del negocio familiar. Fruites Gozalbo es una empresa de presente, del día a día, con unos objetivos marcados a medio plazo que es la satisfacción de nuestros clientes diariamente.

VF. Para ustedes, ¿qué requisitos debe tener una campaña de éxito?

AM. Como ya señalamos el año anterior, para Fruites Gozalbo una campaña de éxito es una temporada sin excedentes ni fallos.

VF. Para finalizar, disponen de una web muy visual. ¿Qué función tiene la comunicación en una empresa del perfil de Fruites Gozalbo?

EM. Intentamos que nuestra web sea el conducto informativo para nuestros proveedores y clientes, donde pueden ver nuestro sistema de trabajo y nuestro catálogo de productos.

Es el momento de dar un paso adelante y ofrecer, si

cabe, mayor y mejor servicio a nuestros clientes puesto que Girona cuenta con una situación logística perfecta

en relación entre Barcelona y Perpignan, y también es un buen filtro de todo lo mejor de Mercabarna.



Andreu Ministral Verdaguer. / O.O.



Enric Ministral Verdaguer. / O.O.

LA COMA

by
SantMiquel

SABIDURÍA & TALENTO EN FRUTA DE HUESO

“

La Coma es el valor que recoge el fruto de más de 40 años de la **familia Lozano-Jiménez** en el sector de la fruta, en compromiso con los productores, con fiabilidad, regularidad, sostenibilidad...

**Compromiso
contigo y la fruta**



**Fruta de hueso
en el mercado
durante toda
la campaña de
producción
nacional.**

Fruits Sant Miquel, s.l.

España

Tel +34 973 797 840

info@lacoma.biz

www.lacoma.biz



JOAN PERELLÓ / Responsable de Fruites Perelló

“Creemos que será una campaña con buena producción y calidad”

Joan Perelló, responsable de Fruites Perelló, habla en esta entrevista de diversos temas relacionados con la producción y comercialización de fruta de hueso de Ribera d'Ebre y con la empresa; algunos de ellos son: tendencias varietales, expectativas de campaña, cartera de productos, objetivos...

Valencia Fruits. A día, de hoy y desde la óptica de Fruites Perelló, ¿cómo apunta la campaña de fruta de hueso de la Ribera d'Ebre?

Joan Perelló. Después de valorar la información que disponemos creemos que será una campaña con buena producción y buena calidad; buena calidad que es una característica de la producción de fruta de hueso de la Ribera d'Ebre.

VF. El boom del paraguay, las demandas de cada mercado, la precocidad de la zona... ¿hacia dónde se encaminan las variedades de fruta de hueso de la comarca?

JP. En clave de Fruites Perelló, nuestra forma de trabajo es poder cubrir desde el principio hasta el final de campaña para ofrecer una línea de fruta buena durante todo el verano.

VF. En clave comercial, ¿define la oferta de Fruites Perelló? ¿Han ampliado su cartera de productos?

“Nuestra elección varietal se centra en tener fruta buena durante todo el verano”

JP. En la línea de los últimos años, vamos renovando alguna variedad por diferentes motivos —requisitos comerciales, tendencias del consumidor, adaptación a las condiciones agroclimáticas de la Ribera d'Ebre...— aunque en general presentamos una oferta de productos estable y regular. En pocas palabras, es lo que sabemos hacer y se nos da bien.

VF. En fruta de hueso, ¿cuáles son principales mercados de destino de su producción?

JP. A partir de nuestra apuesta por una fruta de buen calibre y fruta buena de comer estamos presentes en el mercado nacio-



José Perelló anuncia que harán incursiones en Malawi e Islas Mauricio. / ARCHIVO

nal y en varios mercados europeos, principalmente Italia e Inglaterra.

VF. ¿E incursiones en nuevos mercados?

JP. Este año tenemos programadas incursiones en Malawi e Islas Mauricio a modo de pulsar estos mercados.

VF. ¿Qué objetivos se plantean para esta campaña?

JP. Seguimos la línea de ob-

jetivos de los últimos años que es ofrecer una fruta buena de comer. Ello con prácticas de cultivo sostenibles.

VF. Un resumen de la pasada campaña...

JP. Aunque por resultados no fue mala, si los fue por no poder ofrecer nuestra fruta con las cantidades demandadas porque tuvimos un 50% menos de fruta debido a las heladas.



GINES GON

FRUITES GINES-GON, S.L.

Pol. Industrial Verdegüera - MORA D'EBRE

Tel.: 977 40 28 39 • Fax: 977 40 28 45 • e-mail: info@ginestgon.com • web: www.ginestgon.com



GLOBAL G.A.P.

Fira de l'Auberge de Benissanet

El segundo fin de semana de julio el ayuntamiento de Benissanet ha programado una nueva edición de la Fira de l'Auberge (Feria del Melocotón), ya van trece. El valor socioeconómico del cultivo del melocotón—y por extensión, otras frutas de hueso como paraguay, cereza, albaricoque...— que acapara en este municipio de la Ribera d'Ebre desembocó en la creación de esta feria con la finalidad de atraer a visitantes a Benissanet en un ámbito lúdico y festivo con exposición de producto, comida, actividades infantiles... Con el paso de los años se han ido implementado modificaciones en su programa como pasar de un día a dos en la pasada edición del 2018.



Paisajes teñidos de rosa y blanco, según la variedad de los árboles en los campos. / ARCHIVO

Casi un millar de visitantes durante la temporada de floración

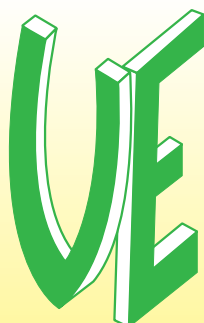
Durante los últimos años, el Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre apuesta por la floración como un activo turístico. Para impulsar esta apuesta, se ha editado un díptico recogiendo las diferentes experiencias y propuestas de seis localidades ribereñas: Benissanet, Tivissa, la Serra d'Almos, Vinebre y Flix, además de un plano con las principales rutas en coche o touring donde admirar los espectaculares paisajes floridos. Entre las actividades, salidas en bicicleta, caminar, visitas guiadas... y, en algunos casos, compaginados con otras propuestas turísticas y festivas de cada localidad.

El Consell Comarcal apuesta por la floración como un activo turístico

Benissanet, Tivissa, Serra d'Almos, Flix y Vinebre participan en esta iniciativa

Así, este año La Ribera d'Ebre ha cerrado la campaña de la floración de los árboles frutales con una mayor afluencia de visitantes que en otros años. Casi un millar de personas han participado en diversas experiencias y actividades del #Riberaenflor que se han organizado en la comarca durante el mes de marzo.

Propuestas que han combinado naturaleza, cultura, deporte y producto local en medio de unos paisajes teñidos de rosa y blanco, según la variedad de los árboles en los campos. El perfil de estos visitantes corresponde a familias con niños y parejas, también algún grupo de jubilados, procedentes del Camp de Tarragona y del área metropolitana de Barcelona, que en la mayoría de los casos se han desplazado a la comarca en coche.



Viveros EBRO, S.L.

Oficina: Avda. Comarques Catalanes, 54 • Tel. 977 40 03 24 • Fax 977 40 74 76 • 43740 MÓRA D'EBRE

Cultivos: Afueras "Partida Tulieses" • Tel.: 977 40 72 78 • 43747 MIRAVET (Tarragona) • frutales@viverosebro.es

www.viverosebro.es

**VIVEROS DE ÁRBOLES FRUTALES
VIVEROS DE ÁRBOLES ORNAMENTALES**

Producimos árboles frutales bajo licencia de:
Internacional Plant Selection I.P.S.
Variedades Propias.

Producimos injertos de primavera por encargo.

Tenemos la exclusiva para España de las variedades de cereza de European Cherries Group y SMS Cherries, entre otras.

Si tiene alguna duda para planificar las variedades de su nueva plantación no dude en consultarnos.



La Ribera d'Ebre es pionera en abrir el primer espacio de co-working rural.

Co-working rural de Ribera d'Ebre

El modelo de co-working rural es una oportunidad para el desarrollo territorial y socias

La Ribera d'Ebre participó el pasado mes de febrero en el encuentro de ámbito estatal organizada por la Red Rural Nacional, del Ministerio de Agricultura del gobierno de España, en Olot (Girona) para intercambiar experiencias y hablar sobre El co-working como oportunidad para el desarrollo territorial y social. Entre los participantes, agentes de desarrollo económico de todo el Estado, co-workers, dinamizadores de espacios de co-working...

■ COMARCA PIONERA

Los ponentes del Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre explicaron la experiencia de la comarca en este modelo de desarrollo rural como comarca pionera en abrir el primer espacio de co-working rural en la Ribera, concretamente Zona Líquida en Riba Roja, con apoyo de los informáticos del CCRE, el año 2011, así como la posterior creación como proyecto estratégico del Centro Intercomarcal de Iniciativas Socioeconómicas (CIS) de la red Cowocat Rural en Cataluña, que actualmente cuenta con una veintena de espacios repartidos en los territorios de los grupos de acción local (GAL) catalán.

■ OPORTUNIDAD

El co-working es visto como una oportunidad adaptada a un público cada vez más autónomo e independiente que busca conectar los valores del territorio

El co-working es un modelo para generar riqueza más allá de los entornos rurales

Ha supuesto el avance de la revolución digital en la comarca de la Ribera d'Ebre

con su proyecto profesional y personal. Y en particular, para zonas rurales, como un modelo alternativo de generar riqueza más allá de los entornos urbanos gracias al uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) donde el dinamizador y hacer red suponen una alternativa real de crecimiento y desarrollo para fijar población.

Desde el CCRE pusieron de manifiesto que el co-working ha supuesto el avance de la revolución digital en la comarca y como esta contribuye al reto común que tienen todas las zonas rurales del Estado y de Europa: frenar la despoblación rural ante el envejecimiento de la población y el éxodo de los jóvenes que se van a estudiar fuera y, retener talento joven en los territorios rurales y que los jóvenes se planteen vivir en los pueblos como alternativa a la ciudad.

Plan de Acción para potenciar el producto local

El Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre organizará este año cuatro sesiones para reforzar la producción local

A partir del diagnóstico del sector agroalimentario en su conjunto, un trabajo que realizó durante el año pasado el Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre dentro del programa Ribera d'Ebre Viva y que se presentó en noviembre en la Jornada de Productos Locales y Venta de Proximidad, se detectaron una serie de carencias a partir de las cuales se ha programado cuatro sesiones participativas abiertas a empresas y técnicos ribereños durante el 2019. Dentro este año debe salir la redacción del Plan de Acción que debe relanzar el producto agroalimentario ribereño los próximos años.

■ PRINCIPALES CONCLUSIONES

Las principales conclusiones reflejan la poca identidad comarcal y la falta de una estrategia de marca propia de la Ribera d'Ebre como uno de los frenos para consolidar y potenciar el producto agroalimentario ribereño o que hay un desconocimiento del propio producto en la misma comarca y la poca visualización en el comercio ribereño.

Bajo esas conclusiones el reto que se marca el sector agroalimentario ribereño para los próximos años es potenciar el circuito corto de venta, aumentando el conocimiento de la comarca, creando una marca propia y una estrategia global que aglutine productores, agentes turísticos, comercio, restauración y administración pública, aprovechando la fuerte identidad de la Ribera como territorio agrícola y productor; y los elementos singulares de la comarca, como la conservación del paisaje y las épocas de floración, el río, la calidad del producto local y el compromiso de las empresas locales.

En el punto de partida, cinco ejes de acción definidos: apoyo a la comercialización y promoción del producto local, cooperación entre los agentes implicados, capacitación y formación, sensibilización y planificación estratégica.

■ SESIONES

Así, el Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre, dentro del programa Ribera d'Ebre Viva, organiza durante este año cuatro sesiones para potenciar el producto local, donde se hablará de marketing territorial, gastronomía, turis-



El reto es potenciar el circuito corto de venta. / ARCHIVO

mo y dinamización de la venta de proximidad. Estas cuatro jornadas, dirigidas a empresas elaboradoras, productores agroalimentarios, restauradores, comerciantes, agentes del sector turístico y técnicos comarcales, contarán con la experiencia de profesionales en estos campos y deben servir para identificar los factores más importantes para impulsar la comarca.

Las sesiones son de carácter mensual y se alargan de abril a julio. La primera fue en abril, con Pau Canaleta, experto en comunicación estratégica, creación de marca y posicionamiento territorial, que departió una sesión enfocada a Cómo construir marca de territorio agroalimentario en la Ribera d'Ebre.

Este primer encuentro sirvió para hablar de producto local, pero también de todo aquello que hace referencia a las imágenes y valores atribuidos a la comarca, los cuales "deben servir para crear marca", según explicó el ponente de la jornada, Pau Canaleta. Los participantes compartieron imágenes y valores de la comarca y una visión de futuro que pasa por un sector agroalimentario que apueste por productos de calidad, con pequeños productores capaces de tejer sinergias con otros agentes de la comarca, como los restauradores y los comerciantes, con el objetivo de aumentar por la venta de proximidad y el kilómetro 0, uno de los principales problemas que tiene actualmente el sector.

En mayo, al cierre de la edición de este especial, fue el turno de Potenciar el producto local a través del turismo, con David Esteller, consultor en innovación, planificación y marketing de des-

tinosenoturísticos y gastronómicas. Para el próximo junio, Pep Palau, gastrónomo y promotor de iniciativas como el Foro Gastronómico y la Feria Orígenes, hablará de Valorización de las producciones locales a través de la gastronomía, modelos y posibles caminos a seguir. Y finalmente en julio el tema será el papel de las empresas y el territorio en el impulso de los productos locales y la venta de proximidad, a cargo de Montanyanes, la empresa que ya hizo el diagnóstico.

■ DIAGNÓSTICO

Durante el año 2018 los esfuerzos comarcales fueron encaminados a realizar el mencionado diagnóstico del sector agroalimentario en su conjunto, un sector que agrupa 180 empresas productoras y elaboradoras con actividad comercial, la mayoría de pequeñas dimensiones. Este trabajo permitió analizar la realidad y cuantificar que más de un centenar de empresas trabajan con aceite y aceitunas (44), fruta dulce (35) y vino (28), mientras que medio centenar son hornos (26) y carnicerías (26), a los que se suman otros productos autóctonos más minoritarios pero igualmente presentes en la cesta ribereña, como son los frutos secos (6), la miel (6), la carne (6), la huerta (4), la cerveza (2), el queso (2), las conservas (2), licores y otras bebidas alcohólicas (3) y harina (1).

En la realización del diagnóstico sobre comercialización de producto agroalimentario ribereño se realizaron 41 entrevistas, 23 cuestionarios y tres reuniones grupales, además de datos estadísticos y de fuentes indirectas, que apuntan el peso del sector primario en la Ribera d'Ebre.



PAMPOLS
PACKAGING INTEGRAL

El mejor packaging para sus cerezas

902 401 777
www.pampols.es

JACOB MARSAL / Director de investigación de Viveros Ebro

“En la comarca de la Ribera d'Ebre despuntan las variedades de cerezas precoces”

Jacob Marsal, director de investigación de Viveros Ebro, repasa en esta entrevista algunos de los avances en investigación varietal de la familia de frutas de hueso (cereza, melocotón, albaricoque...). También desgrana las perspectivas sobre esta campaña de cereza y melocotón en la Ribera d'Ebre.

Valencia Fruits. Como agricultor joven, ¿cómo ve el futuro de la actividad agrícola catalana?

Jacob Marsal. Independientemente de si es catalana o en otra zona productora, si se consigue nicho de mercado el futuro adopta mejores perspectivas.

VF. ¿Qué argumentos pondría encima de la mesa a otro joven que quisiera dedicarse a la agricultura?

JM. Tener clara la viabilidad del producto que quiera producir, tanto agronómica como comercialmente.

VF. En su faceta productora, ¿qué expectativas se manejan para la campaña en cuanto al cultivo de cereza y melocotón?

JM. En cereza, aquí en la zona de la Ribera d'Ebre, además de alguna helada localizada, ha sido remarcable el mal cuaje, sobre todo en variedades de floración intermedia debido a la gran oscilación térmica en el mismo día —de 27 a 2 grados—, lo que colapsó el pistilo de la flor. También cabe decir que veníamos del año anterior con una producción muy elevada y mucha cereza se quedó en el árbol sin recolectar debido a que se rajó con las lluvias de mayo.

En melocotón los episodios de heladas han tocado algún fruto y han obligado al agricultor a efectuar el aclareo más tardío para determinar qué frutos eran los

que realmente habían sufrido daños por las heladas.

VF. ¿Qué variedades despuntan en esta comarca?

JM. Como suele ser tradición en la comarca de la Ribera d'Ebre despuntan las variedades de cerezas precoces de finales de abril hasta finales de mayo o principios de junio. Hay una tendencia lógica a sustituir variedades blandas, ácidas, sensibles a craking o poco productivas por otras con mejores propiedades organolépticas. Algunos ejemplos, se sustituyen Early Bigi, Burlat y similares por Nimba y Red Pacific.

Este año ha entrado en producción la última novedad de SMS y, por el momento, no defrauda en absoluto. Se trata de la variedad SMS-411, nombre comercial Red Stone, que madura justo después de Nimba. En la Ribera d'Ebre empezamos su recolección el 2 de mayo. Es una variedad con un vigor bajo, porte abierto, forma de fruto acorazonada y pulpa roja. El durómetro marcó en frutos de color 3-4 un total de 77° durofel con un brix entre 17-20; aguantó muy bien la embestida del agua caída el pasado 20 de abril que partió la mayoría de las variedades que estaban empezando a romper color.

También me gusta destacar la variedad SPC-106 o Sofia, cordiforme con largo pedúnculo, floración tardía, autofértil muy



Jacob Marsal, director de investigación de Viveros Ebro, a pie de campo. / ARCHIVO



Viveros Ebro trabaja en la obtención de nuevas variedades de cereza. / ARCHIVO

“Hay una tendencia a sustituir variedades por otras con mejores propiedades organolépticas”

productiva y muy regular, de recolección posterior a Santana.

VF. Como viverista, ¿cuál es el panorama en fruta de hueso?

JM. Hay un retroceso evidente en cultivo del Prunus Persica dado por los bajos precios de campañas pasadas; por lo que el productor tiende a diversificar sus campos y probar con nuevos cultivos: higo, granada, pera, cereza... De todos modos el conjunto de variedades de melocotón, nectarina y paraguay continúa siendo predominante aunque falta ver cómo evolucionan en las próximas campañas.

VF. Su faceta viverista, ¿es una ayuda para ir por delante en cuanto a tendencias de cultivo?

“Melocotón, nectarina y paraguay continúan siendo predominantes en cultivo de fruta de hueso”

JM. ¡Evidentemente!

VF. Ustedes destacan por su investigación de nuevas variedades. ¿Por qué esta apuesta por la investigación?

JM. No se trata solo de disponer de nuevas variedades, sino de disponer de las variedades que mejor se adapten a las necesidades de los productores. Evidentemente las nuevas variedades que aparecen seleccionadas deberían aportar alguna mejora en referencia a las ya existentes, por lo que estamos obligados a investigar, evaluar, contrastar y mejorar.

VF. Si tuviera una varita mágica, ¿cuáles serían los ingredientes para una campaña de éxito?

Asesorar al cliente

En la compañía Viveros Ebro se marcan como prioridad fundamental asesorar bien al cliente en variedades y en aspectos de cultivos como patrón, formación, poda, abonados... Jacob Marsal considera, como ya ha comentado en otras ocasiones, que “el viverista debe estar en simbiosis con el agricultor para el buen funcionamiento de ambos” y añade que “en el plano técnico, aplicar aquellos avances tecnológicos que nos permitan desarrollar nuestra labor de una forma más eficaz y eficiente”. ■

JM. ¡Hombre... muchos kilos a buen precio!

VF. Para finalizar, objetivos para este 2019. ¿Alguna otra novedad?

JM. Destacar toda la gama de nuevas variedades de IPS: albaricoques Carmingos y la nueva introducción de los Rubyngos, cerezos de alto rendimiento con muy bajo reposo invernal como Royal Tioga, consiguiendo resultados hiperprecoces en zonas cálidas; nuevas variedades de pавas Pavoro, melocotón, nectarina, ciruelas... La verdad es que tienen un catálogo más que interesante de la mano de Zaiguer's Genetics, Summerland entre otros.

S.A.T. LA CAPELLETA

Fruta de la Ribera d'Ebre

melocotón • nectarina • paraguay
platerina • albaricoque • manzana • pera
ciruela • cereza • cítricos

Camí Vell de Mora, s/n • 43747 BENISSANET (Tarragona) • Tel.: 977 407 720 • Fax: 977 407 651
administracio@lacapellea.cat • www.lacapellea.cat

