

¿Puede internet ayudar en la venta de las cosechas de los agricultores?

► JUAN JOSÉ BAS. (*)

En Naranjasyfrutas.com llevamos desde 2012 mejorando los servicios y adquiriendo más experiencia para mejorar los servicios de nuestra plataforma. Como creador de la web, no soy ajeno a los problemas actuales ya que provengo de familia agricultora y citrícola en València, con formación universitaria en agricultura, y actualmente, desde hace 3 años, estoy viviendo en Canadá con mi familia y trabajando en el sector de la fruta adquiriendo más experiencia para saber lo que demandan también los mercados internacionales y así poder mejorar los servicios gratuitos que se ofrecen en Naranjasyfrutas.com

De todos es sabido que esta campaña de cítricos no ha sido buena y todos los agricultores están esperando soluciones efectivas para que no se vuelva a producir. Algunas de estas soluciones no están en manos del agricultor, ya que son decisiones políticas, etc... con el objetivo de que se puedan regular los mercados y proteger a nuestros agricultores y sus productos puedan obtener unos precios justos. Pero no todas las soluciones son externas al agricultor, ya que el productor también puede ayudar en algunos aspectos a que su cosecha sea más fácil de vender y para ello debe empezar a usar tecnologías que hasta ahora nunca había utilizado para ofrecer su cosecha. El modelo actual de ofrecer la mayoría de las cosechas es el método tradicional, en el cual el agricultor ofrece la cosecha a los comerciantes que conoce o recibe ofertas de comerciantes que de alguna manera le conocen a él. Este modelo de ofrecer un producto que se quiere vender también ha sido siempre el modelo de comercialización que más se utilizaba en otros secto-

El agricultor debe comenzar a utilizar nuevas tecnologías para ofrecer su cosecha

res, como la venta de casas, de coches, etc....

Sí, decimos que ha sido el modelo que más se utilizaba ya que actualmente ya no es el método más empleado en estos sectores. Ahora, por ejemplo, sería impensable no poder ofrecer un piso en venta a través de internet, ya que está demostrado que podemos llegar de una forma rápida y sencilla a muchos más posibles compradores, a los cuales de la forma tradicional no hubiéramos podido llegar sin utilizar internet. Con la gran diferencia que un piso o un coche es algo que una persona vende puntualmente en su vida, pero un agricultor está obligado a vender todos los años su cosecha y en un periodo muy corto de tiempo, con lo cual el uso de internet debería ser de más ayuda en este sector.

Este año se comenta que una de cada 3 cosechas se ha quedado sin recolectar en los árboles, pero ¿estas producciones que se han quedado sin recolectar han recibido todas las ofertas posibles para poder ser vendidas? Este es el reto que tenemos en www.naranjasyfrutas.com, ya que el objetivo de esta plataforma gratuita para que los agricultores puedan publicar los datos de sus cosechas junto con sus datos de contacto, es que los puedan recibir el mayor número de ofertas para la venta de sus cosechas. Esto no quiere decir que el agricultor debe de dejar de ofrecer su cosecha de forma tradicional. Por ejemplo, alguien que quiere vender un apartamento lo va a comunicar personalmente a sus conocidos, y va a poner un cartel en el balcón,

pero si quiere aumentar las posibilidades reales de venta lo anunciara en internet, así se asegura llegar a todos los posibles compradores. Luego, el posible cliente del apartamento lo visitará físicamente, se hablará de cómo hacer el trato, etc.... Igual pasa en la venta de la cosecha. El publicarla en internet la cosecha no significa que la venta se realice por internet, sino que un posible comprador nos pueda localizar fácilmente y a partir de esa toma de contacto poder iniciar un proceso de venta, al igual que se realiza en la forma tradicional.

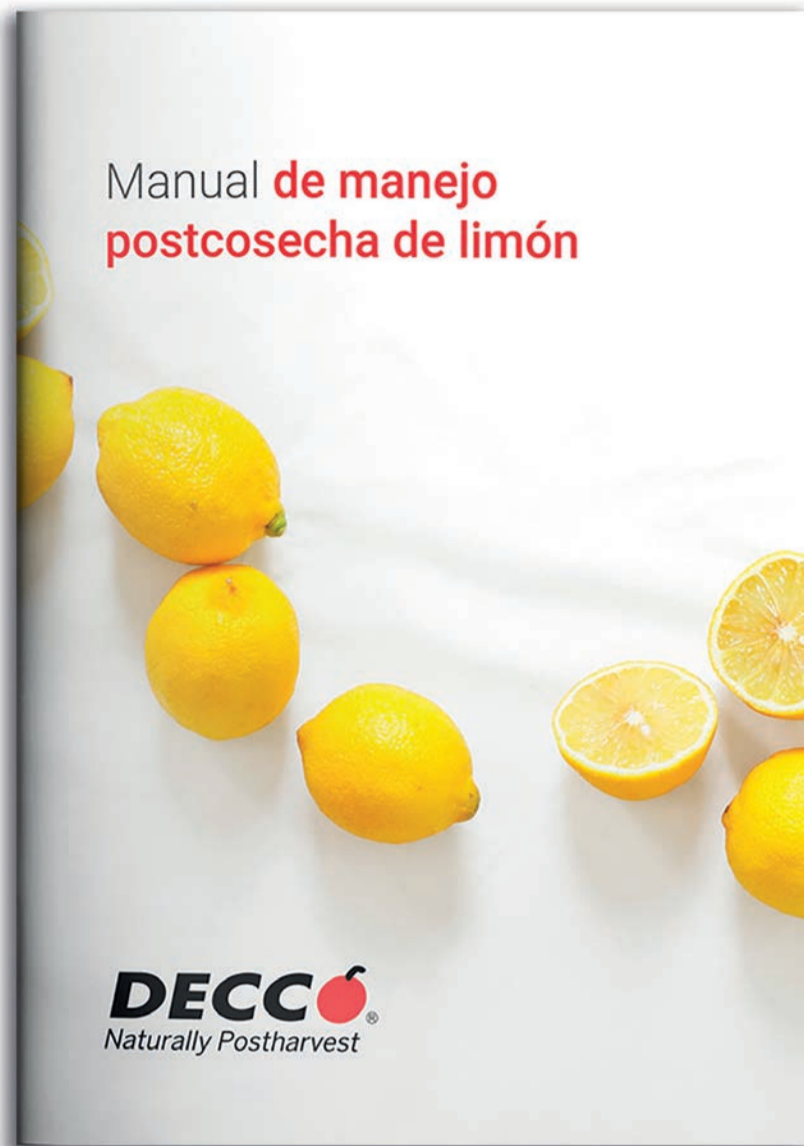
Y no solo estamos hablando de la venta de cosechas en campo, también pasa lo mismo con los agricultores exportadores que tienen capacidad de confeccionar y exportar su cosecha y quieren ser localizados por comercios mayoristas nacionales e internacionales que quieren comprar la fruta ya confeccionada. En naranjasyfrutas.com también los tenemos presentes y les hemos activado una pestaña llamada "Agricultor Exportador" para que estos comercios puedan localizar y filtrar rápidamente a estos agricultores preparados para la exportación.

Para facilitar también a los comercios mayoristas de fruta la localización de las cosechas que quieren comprar, tenemos ya más de 100 comercios registrados en el sistema gratuito de alertas donde ellos pueden seleccionar las variedades en las que están interesados, seleccionar si quieren comprar cosechas en campo o cosechas ya confeccionadas, y recibir una alerta en el momento que un agricultor anuncie una cosecha con esas características.

(*) Creador de la plataforma Naranjasyfrutas.com



Naranjasyfrutas.com busca que los agricultores reciban el mayor número de ofertas posibles.



Decco publica un 'Manual de manejo postcosecha de limón'

La publicación recoge toda la información sobre la conservación del limón

► PABLO SÁNCHEZ. (*)

El limón es uno de los cítricos que se encuentra más presente en los hogares españoles. Se trata de una fruta muy versátil por sus innumerables usos y que, además, aporta un elevado valor nutricional. Entre sus propiedades destaca el aporte de vitaminas, el poder antibacteriano y la capacidad para eliminar toxinas y reforzar el sistema inmunológico. Todo ello hace del limón un alimento imprescindible en cualquier dieta, siendo promovido su consumo regular por organizaciones como la OMS (Organización Mundial de la Salud).

Dada su gran relevancia en el panorama alimenticio no solo a nivel nacional, sino también internacional, en Decco Ibérica han elaborado una guía en la que se analiza la situación actual del limón en los diferentes mercados, los distintos factores que influyen a la hora de mantener en buen estado dicho fruto tanto en fase de cosecha como de postcosecha, así como las diferentes patologías que pueden afectar a este cultivo para aprender a detectarlas y combatirlas.

SITUACIÓN DEL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL

India, México y China son los principales países productores de limón a nivel mundial, aunque también existen otras fuerzas importantes en este ámbito como Argentina, Sudáfrica,

Turquía y, como no, España. En nuestro país, la principal zona productora de limón se encuentra en la Región de Murcia donde, según datos de Ailimpo (Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo), para la campaña de 2018-2019 se estima una producción de 1.300.000 toneladas.

Aunque existe una gran demanda de limón en el mercado, la competencia también es muy amplia. Los limones españoles han tenido como principal fuente de destino los mercados europeos, sin embargo en los últimos años

la competencia turca se ha endurecido con un amplio volumen de producción y precios de venta bastante agresivos. Aún así, ambos países productores no coinciden en su totalidad en los

mercados que comercializan, por lo que se prevé una buena campaña para los limones españoles, especialmente durante los meses que van de mayo a agosto.

Una tendencia que destaca especialmente en los últimos años es la demanda creciente de limón ecológico, por lo que muchos productores están reconvirtiendo sus fincas para adaptar su producción a la de limón ecológico. En este sentido, además de acondicionar los terrenos, se deben seguir una serie de pautas muy estrictas en cuanto al manejo de productos fitosanitarios. Asimismo, se requiere un transcurso de 3 años para lograr la catalogación de ecológico.

La guía de Decco Ibérica analiza la situación actual del limón en los diferentes mercados

FACTORES QUE AFECTAN A LA POSTCOSECHA DEL LIMÓN

El 'Manual de manejo postcosecha de limón' que ha elaborado Decco Ibérica profundiza en aquellos aspectos que afectan a este tipo de cítrico durante el periodo post-recolección y en cómo pueden controlarse. Estos son algunos de ellos:

■ **La recolección:** la cosecha del limón debe realizarse cuidadosamente, a mano, usando guantes y con unas tijeras especiales para cortar el pedúnculo, y prestando especial atención con el fin de evitar pérdidas. Previamente a la recolección, deberá realizarse la poda de los árboles para facilitar esta labor. Es conveniente que los frutos estén mojados por la lluvia o el rocío durante su recolección.

■ **El frío:** una vez han sido recolectados, los limones deben almacenarse en cámaras refrigeradas con temperaturas que oscilen entre los 10 y lo 12°C, pues si se almacenan a temperaturas inferiores pueden producirse los temidos daños por frío.

■ **La humedad:** debe mantenerse lo más alta posible, lo más aconsejable es que esté alrededor del 85-95% para evitar la pérdida de agua.

La publicación detalla los factores que afectan a la postcosecha del limón

El manual puede descargarse en la página web de la compañía

Estos niveles de humedad son los que ayudan a que el limón termine de coger su coloración ideal, pues este tipo de cítrico se recoge cuando todavía tiene un color verde claro para terminar de colorearse durante su periodo de almacenamiento.

En base a todo ello, se recomienda que los limones reciban un tratamiento a base de fungicidas postcosecha durante las primeras 24 horas posteriores a su recolección para evitar posibles mermas por podredumbre. Tras ello se debe realizar un correcto estocaje o desverdizado en su caso, en el que se debe prestar especial atención a la temperatura, humedad, CO₂ y C₂H₄ (Etileno).

DAÑOS Y ENFERMEDADES

A parte de los factores mencionados anteriormente, el limón también puede verse afectado por diferentes patologías una vez ha sido recolectado. Las más comunes son las siguientes:

■ **Moho verde:** está causado por el hongo *Penicillium digitatum* que penetra por la corteza del fruto provocando primero la aparición de una zona acuosa en la superficie de la piel y, después, la aparición del moho que con el paso del tiempo va tornándose verde.

■ **Moho azul:** en este caso este tipo de podrido está causado por el hongo *Penicillium*

italicum. Este patógeno también penetra por la piel pero tiene la peculiaridad de que puede extenderse a otros limones cercanos. Sus síntomas son muy similares a los del moho verde pero en este caso la pudrición será de color azul.

■ **Alternaria citri:** la infección por este tipo de hongo se produce por las esporas que son transportadas por el viento llegando a los pedúnculos y permaneciendo latentes hasta que se dan las condiciones ideales para su proliferación. Aunque generalmente los fru-

tos son bastante resistentes a este tipo de podrido, se puede producir cuando los limones están expuestos a bajas temperaturas de manera prolongada, cuando han sufrido quemaduras solares, cuando se dan periodos de vientos secos o cuando el fruto tiene un deterioro interno o está débil.

■ **Geotrichum candidum:** se trata de un hongo que se instala en aquellos frutos que presentan heridas en su corteza, sobre todo en aquellos que están más maduros o almacenados durante un largo periodo de tiempo. Este

hongo provoca un podrido blando que desprende un olor agrio.

Si quieres ampliar la información sobre las enfermedades del limón en postcosecha, así como sobre todos los elementos que intervienen en su conservación te invitamos a que descargues el 'Manual de manejo postcosecha de limón' de Decco Ibérica en su web: <https://www.deccoiberica.es/manual-manejo-postcosecha-limon/>

(* Marketing Manager de Decco Ibérica



El limón es un alimento imprescindible.



100% reciclable

Con posibilidad de utilizar material compostable

El más ligero

3,2 g de material para envasar 2 kg de producto



SALES@DAUMAR.COM | WWW.DAUMAR.COM