Campaña de poscosecha de fruta 2017: buena para manzana, mala para la fruta de hueso y complicada para la pera

Fruta de hueso: campaña complicada por el exceso de producción, la merma en la exportación y la bajada de consumo

En el sector de la fruta de hueso, la campaña de 2017 se caracterizó por un exceso de producción que, sumado al veto ruso que disminuía la exportación, y el descenso en el consumo, supusieron una campaña complicada, con precios bajos desde el inicio, señaló Elena Costa, del IRTA en la jornada de Poscosecha celebrada en Lleida el pasado 8 de mayo.

A esta situación, ya de por sí complicada, se añadió un adelanto en las fechas de recolección, con un solapamiento de pases y de variedades, y un aumento de las mermas por maduración, con un 30% de la fruta con poca firmeza que hacía complicada la conservación y comercialización, siendo el paraguayo la fruta con más problemas, comentó Elena Costa.
El aumento de stocks en las cámaras llevó a que la conservación en atmósfera controlada fuera mayor que en otros años, con stocks conservados en frío de 30 días de media, lo que aumentaba la incidencia de podredumbres por *Monilinia*, así como los daños por frío en melocotón y paraguayo, y los consecuentes problemas en el procesado y en el lineal de venta. En la conservación en atmósfera controlada, este es un reto, añadió la investigadora del IRTA, que debe afrontar el sector y que pasa por una selección de las variedades, establecer un grado de firmeza en la entrada y en estrategias a campo contra la *Monilinia*.

El bajo contenido en azúcares de la fruta que actualmente se comercializa juega en contra a la

hora de favorecer su consumo en España y un problema grave del sector. El consumo ha ido disminuyendo en los últimos años y nos encontramos con niveles de 4 Kg / habitante y año, consumos inferiores en 4-5 veces los que se tienen en países cercanos como Italia o Grecia.

Por otra parte, las grandes cadenas comerciales exigen, cada vez más, conocer el comportamiento de las variedades en el consumidor final, con el objetivo de fidelizar a los consumidores. Ya no les sirve tener fruta, sino que ésta debe ser sabrosa, lista para consumir y que haga volver a los clientes a comprar. Hoy en día este aspecto no se contempla y, por tanto, habrá que cambiar las estrategias para poder hacer llegar este tipo de fruta, señaló la investigadora del IRTA.

En pera, caída de la firmeza y problemas de cavernas

En el caso de la pera, la campaña de 2017 se caracterizó por una rápida disminución de la firmeza, sobre todo en las variedades veraniegas, con recolecciones rápidas y con problemas ya en el momento de la recogida (y aumento en el uso del 1-MCP para controlar la maduración). Con una gran influencia del factor finca y de la fecha de recolección, en 2017 se observaron como nunca problemas de cavernas debidas a una alta tasa de respiración interna, con producción de CO_2 y la formación de éstas.

En pera, las grandes cadenas quieren un producto con firmeza, de consumo rápido, con el fin de aumentar tanto su consumo como la rotación en el lineal. Es por ello que este año se tuvo que trabajar en la premaduració a la salida de cámara (a pesar de las diferencias en homogeneidad que había), recordó Elena Costa.

En este punto, Elena Costa aportó un elemento de reflexión en el sentido de que desde el sector se aplican tecnologías de poscosecha para mantener la conservación de la pera, pero en cambio exige, cada vez más, un producto madurado y listo para ser consumido.

Muy buena campaña para la manzana

En cuanto a la manzana, la campaña fue muy buena a consecuencia de los problemas climáticos en Europa, particularmente las grandes heladas, y que favorecieron a la manzana producida en España. Todo ello llevó a precios récord, de 60 céntimos / Kg en el mes de marzo, (frente los 26-30 de años precedentes).

Sin incidencias remarcables, quizás con la excepción en Girona de manzanas Fuji con una alta incidencia de cracking (con fincas hasta un 30-40%), Elena Costa señaló que, actualmente, se desconocen aún las causas.
En manzana Golden se inició la campaña con stocks del año anterior (2 millones de Kg) pero que se fueron colocando. A destacar una alta incidencia de golpes y una baja incidencia de Bitter Pit. Este hecho ya había sido predicho por el método pasivo implementado por el IRTA, explicó Elena Costa en su intervención en la 17ª jornada de poscosecha con más de 150 inscritos.

La jornada, además de repasar la campaña de poscosecha de 2017, profundizó en ciertos aspectos cuyo conocimiento puede ser clave para el manejo de la central frutícola, como fueron los de la determinación del potencial de conservación de variedades de fruta de hueso, el control de *Monilinia spp*, la optimización de la higiene y la desinfección de envases o las últimas novedades en poscosecha de caqui. Al mismo tiempo, una mesa redonda sobre producción de fruta ecológica permitió poner en común diversas experiencias de éxito. Finalmente, por la tarde, una serie de charlas por parte de empresas del sector de la poscosecha permitieron conocer de primera mano las principales novedades que este año disponen.

TAMBIÉN TE PUEDE INTERESAR:

??La Base de Datos de Porcino del IRTA presta servicio al sector productor de Colombia

??Seminario técnico del IRTA sobre Horticultura y Jardinería circular. Castelldefels (Barcelona)