



Encuentra más información en  
[www.f&h.es](http://www.f&h.es)

# F&H SUMARIO

01 AL 15 NOVIEMBRE 2018\_ N° 423

# 16

## CUADERNO

La almeriense Casi está al frente del ranking de firmas que operan tomate en España. La oferta y consumo de cherry sigue en alza.

8

**EN PORTADA**  
**ESPAÑA MIRA FUERA DE LA UE**

10

**ENTREVISTA**  
**RAFAEL RODRÍGUEZ.**  
VICEPRESIDENTE DE CASI

12

**EL DATO**  
**EL DESTINO CANADIENSE**  
**PIDE PASO**

22

**MERCADOS**  
**EL PRECIO CONDICIONA**  
**EL CONSUMO DE PERA EN**  
**ESPAÑA**

38

**LÍNEA VERDE**  
**UNICA FRESH PROYECTA**  
**EL 'ECO' A NIVELES DE**  
**CONVENCIONAL**

42

**EMPRESAS**  
**CMR HACE DE**  
**MERCAMADRID SU**  
**PLATAFORMA A LOS**  
**MERCADOS DEL SUR**



## SECCIONES

- 5. EDITORIAL
- 7. 360 HORAS
- 14. FOCUS
- 15. TENDENCIAS
- 16. CUADERNO
- 22. MERCADOS
- 32. ORIGEN
- 36. TECNO
- 38. LÍNEA VERDE
- 40. DISTRIBUCIÓN
- 42. EMPRESAS
- 45. MOSAICO
- 46. PRIMER CORTE
- 47. LA IMAGEN



**FOTOGRAFÍA:**  
Francisco Bonilla

**EDITA:**



**F&H FRUTAS Y HORTALIZAS.** C/ Turquía, 1º - Edif. Adriano. Portal I - 6º D. 04009 Almería.

Tel. +34 950 62 54 77 - Fax +34 950 14 06 89. E-mail: [info@fyh.es](mailto:info@fyh.es)

**DEPÓSITO LEGAL: AL-270-2000. ISSN: 1886-6484.**

**F&H** es una revista pluralista que, respetando las opiniones de todas las colaboraciones que se insertan en la misma, no se hace, necesariamente, partícipe de ellas.

# ¿Alternativas viables al destino tradicional?

La falta de cultura en temas de internacionalización es muy frecuente entre los emprendedores e incluso entre asesores empresariales de emprendimiento o constitución de empresas, lo que hace, por un lado, que no se motive para vender fuera del territorio euro y, mucho menos en territorios muy desconocidos y donde es clave la figura del importador de confianza para garantizar que las transacciones lleguen a buen puerto.

Además, por otro lado, que no sepan advertir de las consecuencias de no saber operar internacionalmente en cuanto a aspectos fiscales u operativos.

Un ejemplo es China, que está en el objetivo de los países europeos y latinoamericanos por sus grandes posibilidades de hacer negocio.

Además, la migración está exacerbando los costos de mano agrícola, provocando mayores expectativas por invernaderos. De hecho, empresas de la industria auxiliar española han puesto sus miras en este destino, ya sea para la fabricación de invernaderos, para el control de plagas por medio de los protocolos de la lucha integrada o dando servicio de consultoría, y lógicamente a esto hay que sumarle que el incremento con la llegada de contenedores.

Pero también hay otros destinos apetecibles en otros continentes y también muy lejanos como Canadá o USA, Corea, Emiratos Arabes, Brasil... y que guardan un amplio abanico de posibilidades, y entre toda esta idiosincrasia se encuentran las barreras fitosanitarias, comerciales, protocolo bilaterales de exportación, etcétera, pero una vez salvadas no hay que olvidar otros factores a estudiar, y que son claves para el devenir de la mercancía a enviar, como el medio de transporte, la duración del viaje o la elección de la fruta que se envía a destino para que llegue en las mejores condiciones porque, aunque resulta obvio, el fin es encontrar la rentabilidad de las operaciones, y si la competencia llega también y a lo mejor hay que buscar otros destinos y otras frutas a expedir. ■

Director  
**Rafael I. Losilla Borreguero**

Redacción y Firmas  
**Daniel LaFuente Juan Arias**

Fotografía  
**Francisco Bonilla**

Colaborador  
**Francisco Flores Jiménez**

Corresponsales  
**Vicente Pizarro** [Suecia]  
**Osmar Sidahi Gabri** [Marruecos]  
**Ancuta Loredana** [Rumania]  
**René Rombouts** [Holanda]  
**Giovanni Nicotra** [Italia]  
**Fotis Karampetsos** [Grecia].

Producción / Suscripciones  
**Trinibel Barranco.**

Departamento Comercial  
**Manuel Flores.**

Diseño y Maquetación  
**Francisco Valdivia.**

Imprime  
**Gráficas Piquer.**

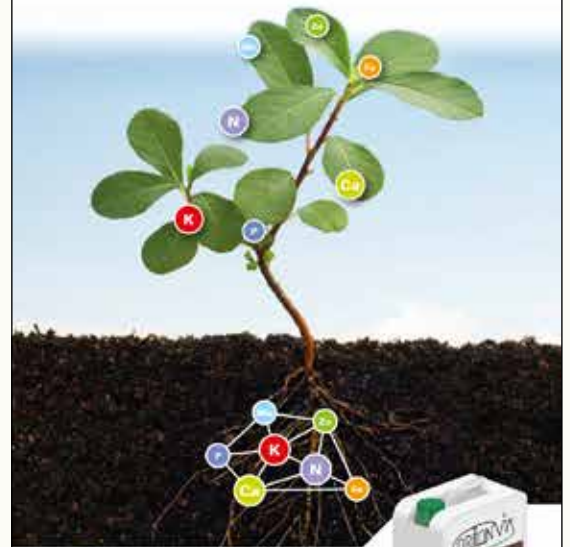
ORIONVIA®

FERTILIZANTES INTELIGENTES

**AHORRO FERTILIZANTE**  
UTILIZANDO ORION VÍA, DEPENDIENDO DEL CONTENIDO DE ARENA EN SUELO.



**OPTIMIZA EL ESTRÉS HÍDRICO**  
ENSAYO EOR SAN JAVIER MAYO 2016. COMPARATIVA HUMEDAD DE CAMPO.



**VIAGRO**  
NUTRICIÓN Y MANEJO VISORIAL

ALMERÍA - Telf. 950 290 900  
[www.viagro.es](http://www.viagro.es)