



Sostenibilidad y máxima seguridad alimentaria

Renta Box amplía sus servicios y ofrece soluciones flexibles para el transporte de productos hortofrutícolas con total garantía.

BEATRIZ PEÑA

La crisis económica ha llevado a muchas empresas a tratar de reducir costes externalizando procesos como el transporte y es aquí donde han encontrado su hueco empresas como Renta Box que ha pasado de ofrecer contenedores y sistemas de transporte a aportar soluciones integrales de logística. En la actualidad, esta empresa ofrece dos modalidades de servicio: alquiler de box/palots a corto, medio y largo plazo; y servicios de gestión del parque de envases. La empresa estudia cada caso y proporciona contenedores adaptados a cada necesidad, una flexibilidad que es lo que más valoran sus clientes, además de la buena relación calidad de envases y precio del alquiler.

Entre sus productos, el preferido por el sector hortofrutícola es el contenedor Big Box en sus versiones 1200x1000x780mm y 1200x1000x595mm. Destacan por su rigidez y versatilidad para su uso en la recolección y almacenamiento de frutas y hortalizas. Renta Box dispone, además, de contenedores plegables tipo Magnum y Combo, demandados por la industria agroalimentaria en general. Tanto el tipo Big Box como el Combo están fabricados exclusivamente en Polietileno de Alta Densidad 100% virgen y el tipo Magnum en Polipropileno 100% virgen lo que los hace idóneos para favorecer conservación de las frutas y hortalizas durante su almacenamiento.

Seguridad y eficiencia

La empresa ha implantado todos los protocolos que marca el Registro Sanitario y, además, dispone de la certificación ambiental que avala una gestión sostenible y eficiente de sus residuos. Así mismo ponen a disposición de sus clientes, en el momento que los necesitan, los contenedores más adecuados facilitando la logística y el transporte y contribuyendo al crecimiento y la expansión de sus negocios.



La nueva campaña viene cargada de incertidumbre

Tras un ejercicio sin precedentes, tanto en producción como en precios, el próximo está todavía por definirse.

ALICIA LOZANO

En nuestro recorrido por una de las principales zonas productoras de ajo, Castilla La Mancha, nos reunimos con el director de ANPCA (Asociación Nacional de Productores y Comercializadores de Ajo), Luis Fernando Rubio, quien nos habla sobre el balance de la campaña actual y una previsión de lo que nos espera. Al cierre de una campaña de éxito en producción y precios, con márgenes de rentabilidad más que aceptables, le siguen expectativas de crecimiento en lo que a superficie se refiere. Pero este ánimo generalizado se ve frenado por una parte por la dificultad de arrendamiento de tierras y por otra, la falta de semillas disponibles al haber comercializado casi toda la producción debido a la fuerte demanda de la campaña anterior. Ante esta situación, solo se prevé un crecimiento en superficie de un 15% en Andalucía y de un 10% en Castilla La Mancha, especialmente en el spring blanco y violeta, manteniéndose constante la superficie de morado.

Pero la sombra del gigante asiático influye de manera determinante en el mercado mundial, sobre porque las noticias que llegan de China hablan de un incremento en superficie cultivada, que unido a unas condiciones climáticas no tan adversas de la campaña anterior, pueden provocar que se registre un au-



“Lo importante es que los productores puedan arrendar terrenos para cultivar ajo sin problemas

mento de la producción de ajo para esta campaña, lo que previsiblemente significará una reducción del nivel de precios. Sin embargo, “todavía no tenemos certeza sobre cómo se va a ir desarrollando”, sostiene el director del ANPCA.

La reforma de la PAC

El crecimiento de superficie de ajo quizás hubiese sido diferente si no existiera la inseguridad del encaje de los arrendamientos de tierras para cultivos inferiores a 1 año que ha provocado la última reforma de la PAC. Al ser un cultivo con tanta necesidad de rotación, el arrendamiento es común en el sector, pero los propietarios de los terrenos no conocen de manera clara en la actualidad la manera de pro-

ceder para el arrendamiento de los terrenos y temen una pérdida de sus derechos de PAC. Esto ha provocado que existan problemas a la hora de poder disponer de tierras para el cultivo del ajo en esta campaña. Lo que no se explica el director de ANPCA es “Cómo a un sector que genera tanta mano de obra y riqueza en España como es el de las frutas y hortalizas se le puede dejar fuera de la PAC; lo importante ahora es informar a cada uno de los operadores de la solución que ha establecido el Ministerio para que los productores puedan tener acceso a tierras y poder cultivar ajo”. En este sentido desde ANPCA ponen todas sus herramientas a disposición de los socios, siempre para velar por el futuro del sector.

Renta Box®
ALQUILER CONTENEDORES DE PLÁSTICO

**Alquiler y Gestión Integral
de su parque de Envases**



Big Box Bajo



Big Box Alto



Combo



Magnum