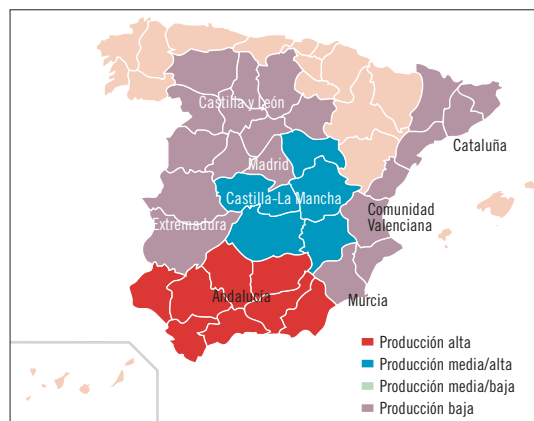




AJO

Principales zonas de producción



► VARIETADES EN PROCESO DE DESAPARICIÓN

Ninguna, únicamente se conocía y comercializaba “ajo blanco” sin determinación de variedades.

► NUEVAS VARIETADES

Las innovaciones se produjeron en forma de reordenamiento del mercado clasificando por variedades. Los actuales blancos como “Chino de Córdoba” “Blanco Veta Roja” o “Blanco Americano” llevan presentes en los canales comerciales desde hace muchos años.

► PERÍODO DE CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO EN LOS MERCADOS MAYORISTAS DE LA RED DE MERCAS

En ajo seco, la presencia del producto en las Mercas puede ser prolongada, incluso de varias semanas, conservados a temperatura ambiente. En tierno o “ajete”, la rotación es de unos tres días y la conservación se efectúa en cámara frigorífica a 2/3° C.



Formatos y categorías más usuales en venta mayorista

ANTERIORES

En el pasado llegaban entrelazados en artesanales y singulares ristras o trenzas de unas 50 cabezas, diferenciadas por calidades “Super”, “Regordo” y “Primera”. Con el devenir del tiempo, dichas presentaciones comenzaron a sustituirse por graneles clasificados en cajas, primero de madera de 10 y 20 kg, después de plástico de 20 kg, hasta llegarse a los formatos actuales más comunes, en cajas de cartón y saquitos de unos 5 kg, donde vienen envasadas las mallas o redecillas.

ACTUALES

Formatos	Categoría	Calibre	Envase y peso	Observaciones
Mercado atípico, con múltiples formas de trabajar las presentaciones según pedido cliente, aunque como formatos tipo de la venta mayorista se pueden considerar los que aquí se especifican.	Extra	55+ mm	<i>Más habituales (secos):</i> Cat. Extra: en redecillas de 4/9 (500 g)/15 cabezas. Cat. Súper: en redecillas de 18 cabezas.	En ambas categorías deben estar enteros, limpios, tener forma regular y carecer de defectos.
	Súper	45+ mm		
Los calibres inferiores (30/45 mm), o “Ajo Flor”, son más susceptibles de comercialización en otros canales ajenos a las Mercas.		55+ mm	Ocasionalmente, y por lo general bajo pedido, en las antiguas ristras de elaboración artesanal de 50 cabezas, en especial categoría “súper”. <i>Ajo pelado y lavado</i> , en envases de plástico (cajas, botes) herméticos desde 0,5 a 1,5 kg. <i>Ajo tierno o “ajete”</i> , bandejas de 8, 10, 12 cabezas, con un peso de 200/250 g, o manojos de 10 cabezas agrupados en fardos de 5 manojos, con un peso mínimo de 250 g.	Las categorías inferiores admiten, entre otras, faltas como abultamientos debidos a un desarrollo anormal, ligeros desgarros de la túnica exterior, magulladuras, lesiones cicatrizadas, etc.



¿Qué variedades son más apreciadas y por qué?

Al bulbo se le denomina “cabeza”, que está compuesta por yemas que forman cada uno de los dientes o granos, normalmente entre 7 y 15 por cada cabeza colocados de manera superpuesta. Entre blancos y morados las únicas diferencias aparentes son el color de las cubiertas o túnicas y el tamaño que, por lo general, suele ser mayor en los blancos. Los cultivados en climas fríos tienden a adquirir un sabor más picante.

Blanco

- El de cultivo más extendido en todos los países y de mayor comercialización.
- Redondeado, rústico y resistente, con capas o túnicas exteriores de color blanco y un tanto grisáceo en la interior, o velo muy fino, que envuelve la carne blanca o amarillenta del diente.
- Carnoso, con mayor número de granos que el morado, tiene un marcado sabor y aroma penetrante característico.
- Buena productividad y conservación. Se suele consumir seco. Dentro de las variedades más comunes, el “Blanco Americano” es de muy buen tamaño, el “Murciano” de carne más amarillenta y el “Fino de Chinchón”, de cabeza más pequeña y diente más alargado que el resto, está catalogado dentro de la denominación Alimentos de Calidad de Madrid.

Morado

- Son más precoces que los blancos y de cabeza tamaño mediano/grande con unos 8 o 10 dientes.
- Protegido por túnicas exteriores en color blanco, el color morado o rosado de su túnica interior, es el que le da su nombre característico.
- Carne fina con un fuerte aroma y de sabor algo picante a la vez que estimulante.
- Más delicado de conservación, uno de los más conocidos y apreciados es el de las Pedroñeras* con indicación geográfica protegida.

Tierno o ajete

- Recolectado en fase de desarrollo, antes de que empiece a formarse la cabeza de granos.
- Formado por un tallo verde intenso, que se aprovecha en parte, junto al incipiente bulbo inferior en el que predomina el color blanco sobre rojizos y morados.
- A veces, su apariencia recuerda a una cebolleta poco desarrollada.
- Suave, fino y de gusto singular, el olor y el sabor no son tan fuertes como en el ajo desarrollado.
- Es ideal para ensaladas, salteados o revueltos. Transporte y conservación delicados.



**(IGP) Ajo Morado de Las Pedroñeras: bulbo o cabeza de forma esférica o redonda de tamaño medio, con dientes medianos/pequeños en forma de croisant y carne de color blanco/amarillento.*

► RECOMENDACIONES PARA CONSERVACIÓN Y CONSUMO

La conservación en general es delicada por la facilidad del bulbo a germinar, si bien los blancos suelen conservarse mejor. Como norma, se deben conservar en un lugar fresco, seco, ventilado y oscuro o protegido de la luz. En sitio húmedo germinan y se estropean con facilidad. Cuando vienen en ristras se deben mantener enganchados a la trenza en las condiciones antes descritas y, en el caso de separar los dientes, sin pelar en un bote con agujeros de cristal o de cerámica. Otra posibilidad es en el frigo-

rífico, pelados y macerados en aceite dentro de un bote de cristal. Un aceite que posteriormente podremos reutilizar para distintos usos culinarios. También se pueden presentar en conserva aliñados con agua y sal. No se recomienda su congelación (pelados) porque pierden sus propiedades. A la hora de efectuar la compra, conviene escoger los de cabeza firme, sin brotes, cerrados y que pesen.

► OTROS DATOS DE INTERÉS

El ajo es uno de los productos al que más propiedades para la salud se le

atribuyen, además de sus valores como condimento y aromatizante. Es antiséptico, depurativo, diurético, bactericida, antiinflamatorio, estimulante del apetito y vasodilatador, ayuda al sistema vascular reduciendo las tasas de colesterol y la presión arterial. Indicado para combatir gripes, catarros, procesos febriles y respiratorios, algunos trabajos científicos avalan además su eficacia en la prevención de procesos tumorales o cancerígenos, sobre todo gástricos y de colon. No obstante, en personas que padecen de estómago, crudo o frito, les puede resultar indigesto o provocar ar-



Calendario de comercialización.

Variedades más representativas en la Red de Mercas. Porcentaje

	Ajo blanco	Ajo morado	Ajo tierno o ajete
Enero	50	40	10
Febrero	50	40	10
Marzo	50	40	10
Abril	50	40	10
Mayo	40	50	10
Junio	35	50	15
Julio	38	50	12
Agosto	40	50	10
Septiembre	50	40	10
Octubre	50	40	10
Noviembre	50	40	10
Diciembre	50	40	10

Estacionalidad global de las ventas.

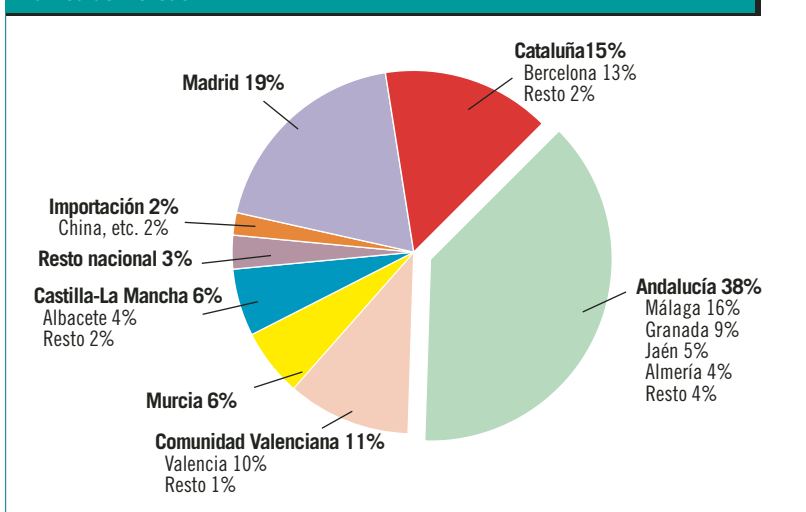
Porcentaje sobre total del año

Enero	9
Febrero	9
Marzo	10
Abril	9
Mayo	9
Junio	8
Julio	7
Agosto	6
Septiembre	7
Octubre	8
Noviembre	9
Diciembre	10



Nota: Estacionalidad de las ventas en base al movimiento de volúmenes de los cinco últimos años en la Red de Mercas.

Procedencia de los ajos comercializados en la Red de Mercas.



Ventas por variedades. Porcentajes sobre total anual.

Datos de la Red de Mercas

Ajo blanco	46
Ajo morado	43
Ajo tierno o ajete	11



dor, asimismo como si se llega a hacer un consumo excesivo del mismo. También debe suprimirse en el caso de hemorragias por sus efectos anticoagulantes. Sus componentes más principales son hidratos de carbono, proteínas, minerales, como potasio, fósforo, magnesio o yodo, y vitaminas del grupo B (B₁, B₃, B₆), o en proporciones más discretas C y E. Sin embargo, su aporte energético y en el resto de los componentes es bajo por las pequeñas cantidades que normalmente se suelen consumir. Cuando se cocina, aunque elimina parte de su olor y sabor picante, pierde propiedades.

Aunque el mayor aprovechamiento de sus cualidades medicinales se obtiene consumiéndolo en crudo, en la coci-

na tiene numerosas aplicaciones y es un condimento fundamental de la cocina mediterránea, incluido el ajo tierno. Algunos de los platos más típicos, y a los cuales da su nombre, son la tradicional sopa de ajo, el bacalao ajoarriero o el conejo y el pollo al ajillo. También es un importante ingrediente en la preparación de algunas salsas como la de ajo y pimentón, o el conocido ali-oli mezclado con aceite y picado bien fino. Asimismo, si al ajo y aceite le incorporamos miga de pan y vinagre podemos elaborar una especie de gazpacho denominado ajoblanco y que, tomado bien frío, nos puede ayudar a combatir los rigores de las altas temperaturas del verano. Los asados de carne, por ejemplo, resultan especialmente atractivos y

suculentos si la carne se macera previamente con ajo. Esencial en adobos, sofritos o frito como acompañamiento de huevos fritos. Otra manera de consumirlo es encurtido y en conserva. Un truco a la hora de prepararlo, y para que no repita, es extraer cuidadosamente el corazón o semilla central del mismo. El perejil ayuda a rebajar el olor del ajo. También, se puede encontrar en el mercado en cápsulas, y que, según sus fabricantes, conservan todas sus propiedades sin desprender su fuerte olor.

▶ PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN

Las importaciones son por cupos restringidos y con orígenes principales de China o Chile, aunque la competencia del país asiático cada vez es mayor.



Cuota de mercado de la Red de Mercas. Millones de kilos

Total consumo nacional	57,1
Comercio mayorista en la Red de Mercas	23,4
Cuota de mercado	41%

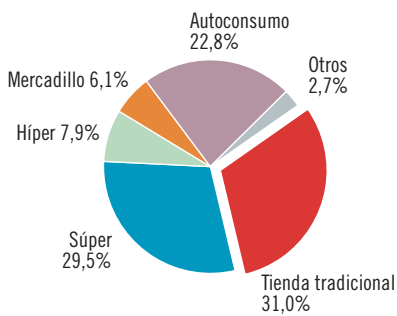
Datos de 2004. El consumo incluye hogares y extradoméstico. Fuente: MAPA y Mercasa.

Temporada o mejor época de consumo

Origen	Temporada
Producto nacional	Todo el año
Producto importación	Todo el año

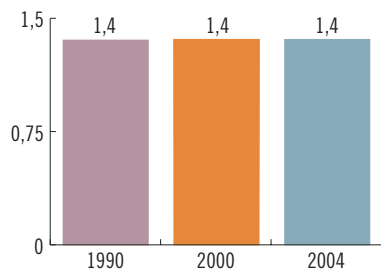
¿Dónde compran ajos los hogares?

Cuota de mercado de los establecimientos



Fuente: MAPA.

Evolución del consumo de ajos por persona y año. Kilos



Fuente: MAPA.

Consumo de ajos por segmentos. Porcentaje sobre el total nacional

	Hogares	Hostelería y restauración	Instituciones
1990	87,2	10,8	2,0
2000	65,5	30,3	4,2
2004	69,6	26,4	4,0

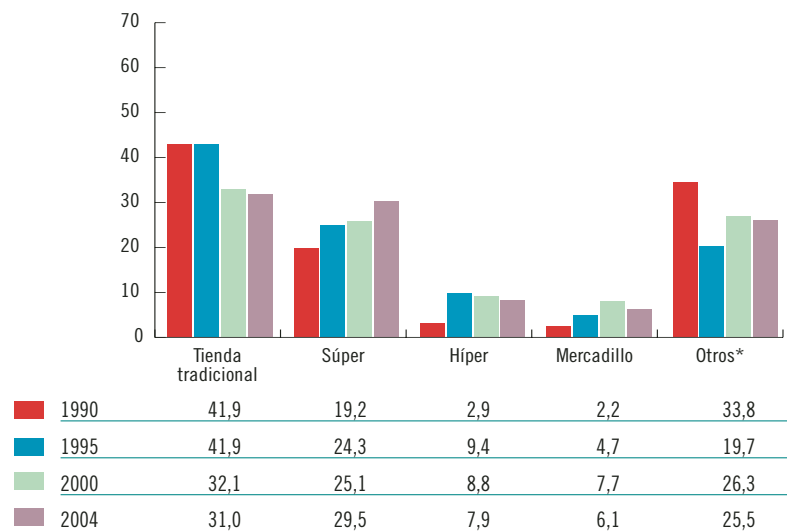


Datos de 2004. Fuente: MAPA.



Evolución de cuotas según formatos comerciales para consumo en hogares.

Porcentajes



*Otros: Incluye autoconsumo, venta a domicilio, etcétera.

Fuente: MAPA.