

NICOLÁS GONZÁLEZ / Presidente de la Sectorial de Cítricos de Asaja-Córdoba y de la Lonja de Cítricos de Córdoba

# “Egipto y Marruecos, con una mano de obra un 90% más barata, juegan en condiciones más favorables”

Los bajos precios y la competencia de países cercanos no terminan de disparar la rentabilidad de un sector que, en el caso de Córdoba, ha hecho el esfuerzo de implantar las nuevas tecnologías en las plantaciones. El presidente de la Sectorial y Lonja de Cítricos de Córdoba, Nicolás González, considera indispensable crear en Andalucía estructuras de comercialización.

► CERES COMUNICACIÓN. SEVILLA. Valencia Fruits. La Junta publicó en octubre un aforo para esta campaña que preveía una subida de la cosecha en el caso de Córdoba de un 8% hasta llegar a una producción total de 377.000 toneladas. ¿La campaña citrícola en Córdoba se está desarrollando conforme a las previsiones iniciales? ¿Se están alcanzando los datos aportados en el aforo de la Junta Andalucía?

Nicolás González. No, de hecho, desde Asaja ya advertimos que el aforo estaba alto y el paso de los meses nos ha dado la razón ya que, sobre todo, en variedades tempranas ha habido calibres pequeños que hace que la producción sea menor. También, los temporales de aire y frío han hecho que parte de la producción no se recoja.

VF. ¿Qué balance se puede hacer respecto a la pasada campaña en cuanto volumen de producción de las distintas variedades, calibres...?

NG. En variedades tempranas como Navelina, ha habido bajada de la producción y bajos calibres. En las tempranas, ha habido mayor caída de producción que en las tardías.

VF. ¿Cómo marcha el ritmo de comercialización? ¿Las cotizaciones de los cítricos están siguiendo una tendencia al alza? ¿Es cierto que las buenas previsiones de comercialización que había a principio de la temporada no han terminado de cumplirse por, entre otras cuestiones, la entrada a Europa de fruta procedente de terceros países del continente africano?

NG. El ritmo ha sido bajo hasta enero y a partir de la segunda quincena de enero, es cuando se ha activado la comercialización con un alza en la demanda también por la bajada de temperaturas de Europa.

El consumo no se ha activado hasta la segunda quincena de enero. Las cotizaciones han estado como el año pasado en variedades como Navelina y Salustiana. En tardías, hay una menor cotización que el año pasado ya que en la campaña anterior tuvieron un 'boom' a consecuencia de la COVID-19 por su mayor consumo.

VF. ¿Cómo ha afectado a los cultivos de cítricos este invierno? ¿Las condiciones climatológicas han sido favorables en Córdoba? ¿Qué efectos ha producido en el campo el golpe de Filomena?

NG. El efecto Filomena ha sido perjudicial por la helada y el viento. Principalmente, ha depreciado en parte la calidad de la fruta y además los vientos y la helada han rozado mucha naranja y ha producido su caída, la



Nicolás González, presidente de la Sectorial de Cítricos de Asaja-Córdoba y de la Lonja de Cítricos de Córdoba. / ARCHIVO

“Nuestra grandeza es el clima, el suelo y el agua del que gozan nuestras plantaciones”

ha acelerado. Frente a ello, Agroseguro no ha correspondido en valorar todas las pérdidas.

VF. Las importaciones de plagas siguen siendo una de las principales preocupaciones para el sector. ¿Qué controles habría que reforzar para evitar estas continuas amenazas?

NG. En Andalucía, no tenemos la mancha negra ni ninguna de sus variantes. No tienen muchas incidencias las plagas al no haber puerto en el que desembarquen naranjas. Aquí, no se ha detectado ningún ataque a pesar de que existen fincas con testigo para la captación de insectos que provocan la mancha negra.

“El sector necesita valores de referencia de los costes de producción”

VF. Se espera que el volumen de exportación de cítricos egipcios crezca esta temporada en un 20%. ¿El crecimiento exponencial de la producción de terceros países como Egipto y Marruecos sigue siendo la principal amenaza para el futuro del sector?

NG. Es una situación que está ahí, con un aumento de producción en ambos países y con una competencia de costes de producción mucho más bajos y que no cumplen ninguno de los requisitos fitosanitarios que nos exigen las normas de la CEE a sus miembros. Aunque entran principalmente por el puerto de Cartagena y alguno de Galicia,

no dejan de quitarnos ventas por la importación y, además, no cuentan con aranceles que puedan frenar la entrada de importaciones. Pedimos que a las importaciones se les exija las mismas condiciones sanitarias y laborales que nos exigen en la UE. Estos países, con una mano de obra un 90% más barata que la nuestra, juegan en condiciones mucho más favorables que nosotros porque en Andalucía, además, no se encuentran cuadrillas de la zona para trabajar.

VF. ¿Qué diagnóstico hace usted de la situación actual del sector citrícola en Andalucía, y particularmente en Córdoba, y



Nicolás González dice que no han notado ningún cambio tras la regulación de la Ley de la cadena Alimentaria. / CERES

“El sector citrícola en Andalucía, a pesar de la calidad, las nuevas tecnologías de riego y el manejo de las plantaciones, no está siendo rentable debido a los bajos precios y por la competencia con países cercanos”

qué hoja de ruta hemos de marcar en los años venideros?

NG. El sector en Andalucía, a pesar de la calidad de frutos, su adaptación a las nuevas tecnologías de riego y el manejo de las plantaciones, no está siendo lo rentable que podría ser debido a los bajos precios y la competencia con países cercanos, pero, gracias a esta adaptación de nuevas tecnologías en las plantaciones y las grandes dimensiones de la superficie productiva, está consiguiendo mantenerse sobre otros cultivos en rentabilidad, que aunque corta, es mantenida para poder seguir a duras penas con los costes de producción y los precios de mercado.

Por tanto, hacen falta estructuras de comercialización ya que vemos que en la naranja producimos lo mismo o más toneladas que en la Comunidad Valenciana.

Sin embargo, los datos arrojan que el 90% de exportación citrícola procede de la Comunidad de Valencia y el 10% de Andalucía.

VF. ¿Cuáles son las grandes bazas del sector citrícola cordobés respecto a otras grandes áreas productoras?

NG. Nuestra grandeza es el clima, el suelo y el agua del que gozan nuestras plantaciones. Contamos con el privilegio de dar una calidad del fruto debido a las altas temperaturas del verano que provocan una concentración de azúcares y un color del zumo que no le iguala ningún área productiva del mundo.

VF. ¿Qué efecto cree usted que tendrá sobre el sector la nueva regulación de la Ley de la Cadena Alimentaria?

NG. Lo primero que tenemos que ver es cómo va a funcionar a nivel global la nueva regulación de la Ley de la Cadena Alimentaria, porque, hasta ahora, no hemos notado ninguna incidencia o muy leve.

El sector necesita valores de referencia de los costes de producción. Desde Asaja-Córdoba insistimos en que nosotros producimos bajo normas europeas y las cumplimos, pero, sin embargo, los países terceros que nos suministran y, que son competidores directos, no cumplen las normas y la cadena alimentaria tiene que velar por ese cumplimiento.

VF. ¿Hasta qué punto la evolución de la pandemia de la COVID ha condicionado el desarrollo de la presente campaña?

NG. La pandemia ha condicionado la movilidad del personal de recolección y ha habido problemas con los desplazamientos, por lo que el sector se ha tenido que adaptar a las restricciones marcadas por la COVID-19 que en muchos casos han supuesto incremento de costes de producción, en equipos de protección individual (EPIs), test para COVID, etc.