

OPINIÓN

¡Déjenos competir en el mercado de la UE en igualdad de condiciones!



Por INMACULADA SANFELIU (*)

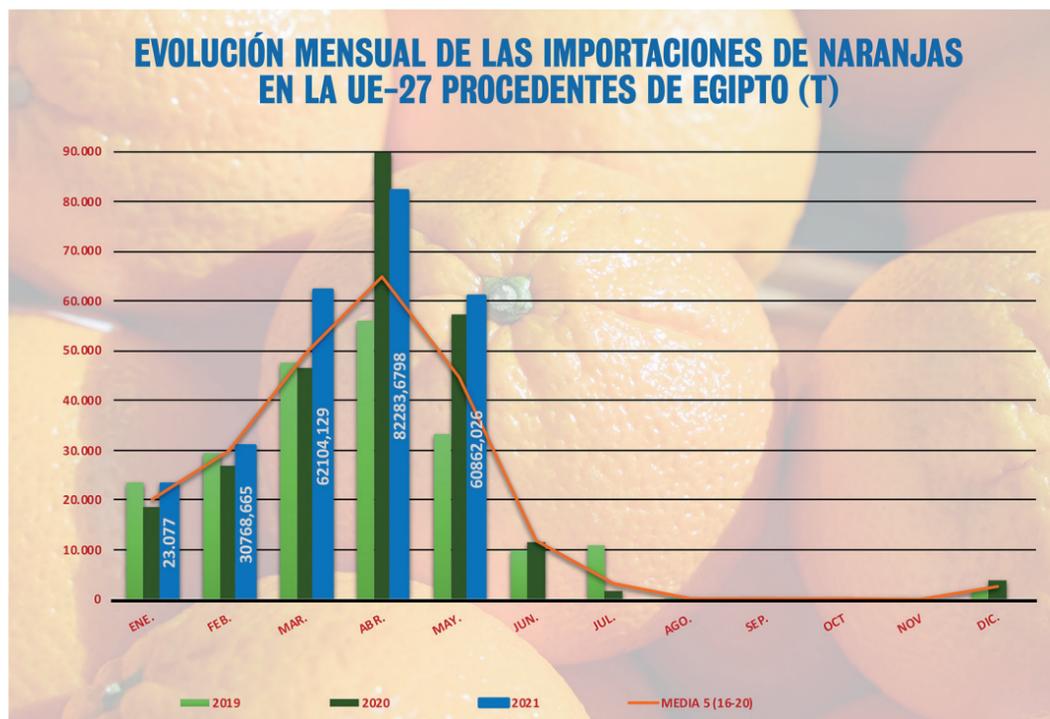
El volumen de exportación de cítricos de España acumulado a 30 de abril (el último disponible y de reciente publicación) ha sido el mismo que en la pasada campaña en esa misma fecha, 3,2 millones de toneladas, de las cuales 2,7 millones se han destinado a la UE-26 y 500.000 a países terceros (de las cuales 260.000 Tm a Reino Unido). O lo que es lo mismo, 3 millones de Tm a la UE-26+Reino Unido y 234.000 Tm a países terceros, excepto Reino Unido.

Como mínimo, sorprendente. El Aforo (previsión) Nacional de cítricos estimado en 6,93 millones de toneladas de producción total para la campaña 2020/2021, según la estimación realizada con información suministrada por las comunidades autónomas, y hecho público el 15 de septiembre de 2020, fue un 12% superior al balance de la cosecha pasada, que fue muy corta, y un 5% por encima de la media de las 5 últimas campañas. Respecto de la media de los 5 últimos años, se esperaban descensos en producción del 1% para naranja y del 3% para pomelo y ascensos del 12% para pequeños cítricos y 9% para limón.

■ LOS AFOROS

Los números son tozudos y siempre nos llevan al sitio. Y las presentaciones públicas “a bombo y platillo” por parte de las autoridades agrarias ante toda la comunidad citrícola al inicio de la campaña, en ocasiones realizadas de forma muy detallada —por especies, variedades y provincias—, se realizan con el fin de obtener rédito político del trabajo técnico realizado, pero desde luego no sirven para el socorrido argumento esgrimido de “facilitar al máximo la toma de posiciones comerciales”.

Medir la realidad productiva en un determinado momento, aun cuando se hiciera correctamente por todas las comunidades autónomas, dista mucho de medir la “fruta comercializable” en cada momento a lo largo de una campaña comercial de nueve meses, más aún si además se desciende a nivel provincial y a datos de variedades. Y prueba de ello es lo que ha sucedido esta campaña. Con una previsión inicial de un 12% más (728.000 Tm más) de producción de cítricos respecto a la campaña anterior, se ha exportado lo mismo a 30 de abril, un total de 3,2 millones de toneladas. En el caso de mandarinas, con una



estimación inicial 2020/2021 de un 28,1% más que en la 2019/2020, se ha exportado tan solo un 10,8% más (14% más si descendemos a clementinas); y en naranjas, con una previsión inicial un 3,6% mayor que la campaña pasada se ha exportado un 8,6% menos a 30 de abril, y en limones con un 9% más de producción se ha exportado un 5,2% menos.

Es un hecho objetivo y probado que la tendencia de incremento/reducción de la exportación no suele reflejar el mismo porcentaje de variación que la producción, además de que, por lo general, una reducción de cosecha suele ir acompañada de un mejor aprovechamiento de la fruta para su comercialización en fresco.

Aun cuando los aforos se elaborasen de un modo riguroso, los factores que determinan la fruta “comercial” y el volumen exportado (y comercializado en fresco) no van a depender únicamente de la magnitud y de la tendencia del aforo respecto de la campaña anterior. Otro hecho objetivo y probado.

Pero..., ¿qué ha sucedido esta campaña? ¿por qué la gran distribución europea no se ha provisionado (y no se está provisionando) de cítricos españoles, y particularmente de naranjas, en la medida que cabría esperar de acuerdo con nuestros volúmenes de producción, nuestra seguridad alimentaria, nuestro servicio y la frescura de nuestros agrios consecuencia de nuestra renta de situación geográfica?

Los aforos no sirven para el socorrido argumento esgrimido de “facilitar al máximo la toma de posiciones comerciales”. Aunque se elaborasen de un modo riguroso, los factores que determinan la fruta “comercial” y el volumen exportado (y comercializado en fresco) no van a depender únicamente de la magnitud y de la tendencia del aforo respecto de la campaña anterior

La UE superó en mayo el récord de importación de naranjas de Egipto. Esta campaña, con precios para sus Valencias de venta ya en Europa similares a los nuestros en campo, se ha hecho muy difícil comercializar nuestras naranjas por encima del umbral de venta a pérdidas

■ LOS PRECIOS SE MARCAN EN DESTINO

Los mercados que marcan los precios en la cadena de oferta de los cítricos españoles (y del resto de productos hortofrutícolas) son los de destino —los precios determinados e impuestos por la gran distribución europea a sus proveedores— y no los de origen —compraventa entre agricultores y primeros compradores— y, por lo tanto, el papel que juega el aforo en beneficio de citricultores, comercios privados y comercios asociados es nulo y cada vez lo será más, si cabe.

Dado el poder creciente de la distribución en la formación de los precios, la pérdida de la preferencia comunitaria, la cesión de la agricultura en

beneficio de otros sectores económicos en las negociaciones comerciales y la globalización de los mercados citrícolas, lo que verdaderamente ha jugado (está jugando) un papel determinante en esta campaña es la presencia de elevados volúmenes de cítricos de la competencia mediterránea a bajos precios.

■ LA DURA COMPETENCIA DE EGIPTO

El desarrollo de la campaña española de naranja ha estado condicionado absolutamente por la dura competencia de la naranja de Egipto desde el mes de febrero, especialmente en aquellos mercados que no aprecian tanto la calidad o en los que el factor de decisión es

el precio. La Valencia de Egipto ofertada entre 45 y 50 céntimos de euros en los mercados de la UE ha hecho muy difícil la venta de nuestras naranjas por encima de 1 euro el kilo, umbral aproximado de venta a pérdidas esta campaña, con precios de compra en campo similares a los precios de venta de Egipto en los mercados comunitarios.

Y no solo ha sido (está siendo) una cuestión de bajo precio, sino también de muy elevado volumen.

En 2020 se registró el récord de importación en la UE-27 de naranjas de Egipto, 256.289 Tm, frente a las 255.733 Tm importadas en 2018 y las 212.817 Tm de importación en 2019. Hasta el 31 de mayo de 2021 ya se han importado en la UE-27 259.096 Tm, superándose el acumulado en la misma fecha del año anterior en 20.000 Tm y batiendo ya el hasta ahora récord total anual de 256.289 Tm de 2020.

En la campaña 2019/2020 se registró el récord de importación de naranjas de Egipto en la UE-27 a 31 de mayo, 241.294 Tm, frente a las 237.858 Tm importadas en 2017/2018 y las 193.105 Tm de importación en 2018/2019. Hasta el 31 de mayo de 2021 ya se han importado 262.873 Tm en la presente campaña 2020/2021, superándose el récord del acumulado de la campaña anterior en 21.600 Tm a falta de los datos del mes de junio.

Estos volúmenes de importación en 2021 representan ya a 31 de mayo un incremento del 8,3% respecto al acumulado anual a la misma fecha en 2020 y del 23,9% respecto al acumulado anual medio de los 5 últimos años.

Estos volúmenes de importación en la campaña 2020/2021 representan ya a 31 de mayo un incremento del 8,9% respecto al acumulado a la misma fecha en la campaña 2019/2020 y del 24,2% respecto al acumulado medio de las 5 últimas campañas (2015/16 a 2019/20).

En los meses de marzo, abril y mayo de 2021 se han importado respectivamente 62.104 Tm, 82.284 Tm y 60.862 Tm de naranjas originarias de Egipto, lo que ha significado un incremento de un 25,5%, 26,8% y 36,1% respecto a las medias de esos mismos meses en los 5 últimos años.

■ CRECIMIENTO DEL 25% Y SIN ARANCEL

Egipto, con estacionalidad coincidente con la nuestra y con una relación privilegiada con la UE por razones de carácter básicamente geopolítico, que en materia de importaciones citrícolas comportan unas 300.000-330.000 Tm de naranjas importadas de Egipto (UE-27 + Reino Unido), fundamentalmente Valencias, a derecho arancelario cero. Esos volúmenes de importación de naranja de Egipto, con crecimientos del orden del 25% en 5 años, se importan en la UE en el marco de contingentes a dere-