LA ACTUALIDAD DE LA CAMPAÑA VISTA POR

naranjas y frutas.com

Los comercios podrán recibir listados de las cosechas disponibles esta temporada

JUAN JOSÉ BAS. (*)

Todas las temporadas, en naranjasyfrutas.com incorporamos alguna novedad para beneficiar el encuentro entre los agricultores que quieren vender una cosecha y los comercios mayoristas que están buscando cosechas para comprar.

Por este motivo hemos hablado con los comercios y hemos acordado realizar unos listados actualizados de las primeras variedades de cítricos junto con los datos de los propietarios para poder enviárselos a los comercios mayoristas que los soliciten. Para que estos listados estén lo más actualizados posible, antes del inicio de la campaña de cítricos 2021-2022 vamos a contactar primero con todos los agricultores registrados en Naranjasyfrutas.com y que tienen variedades tempranas como Clemenrubi, Marisol, Oronules, Navelina, etc. para que actualicen los datos de sus cosechas y enviarlo así a los comercios.

Por otra parte, los agricultores que no estén aún registrados y quieran anunciar su cosecha de forma gratuita, solamente tienen que entrar en www.naranjasyfrutas.com y pinchar en la pestaña "Publica tu cosecha gratis." Aquí se incluye información de la variedad, los kilos, población fecha orientativa de recolección, etc.

La idea es crear listados actualizados con las variedades de media estación y tardías, y enviar estos listados a los comercios con el objetivo de facilitarles a que encuentren fácilmente las cosechas que quieren comprar junto con los datos de sus propietarios.

Desde Naranjasyfrutas.com estamos ofreciendo estos servicios de forma gratuita tanto para el agricultor que quiere registrar los datos de su cosecha como para los comercios que quieren buscar cosechas disponibles.

Listados de cosechas para comercios.

Actualmente el comercio que busca cosechas disponibles solo tiene que entrar en www.naranjasyfrutas.com y directamente seleccionar la variedad para poder ver todos los agricultores con dicha variedad disponible junto con sus datos de contacto. Además, el comercio también dispone de un nuevo sistema mediante el cual puede recibir todos los lunes un resumen de las últimas cosechas publicadas. Este servicio es gratuito y para ello, el comercio solamente debe registrarse en la web y seleccionar las variedades en las que está interesado en el apartado "Avísame de nuevas cosechas''.

(*) *Gerente de Naranjasyfrutas.com*

cho arancelario nulo, que, además de ir incrementándose con las sucesivas renovaciones de los Acuerdos, ya se calcularon en sus orígenes a niveles tales que exceden las exportaciones de los países mediterráneos a la UE. En suma, las importaciones de cítricos de la Cuenca Mediterránea ni se ven gravadas por derechos ad valorem, ni jamás han jugado los precios de entrada y nunca se ha conocido la aplicación de un equivalente arancelario en nuestro sector.

En suma, son numerosas las ocasiones en las que los precios de los cítricos en los mercados de la UE se sitúan por debajo de los costes de producción de la mayoría o incluso de la totalidad de los citricultores de España debido a las importaciones de cítricos extracomunitarios a precios muy bajos y/o a desequilibrios, de oferta y demanda por reducción de ventanas de exportación y solapes de nuestras clementinas precoces con híbridos de mandarinas tardíos originarios de Sudáfrica, solapes de nuestras naranjas tardías con Valencias de Egipto y de Marruecos y de nuestras mandarinas tardías con las Nadorcott de Marruecos, las Orri de Israel y las Tango de Turquía, …

EXPORTACIONES DE NARANJA DE ESPAÑA A LA UE-27 (UE-26 + REINO UNIDO) E IMPORTACIONES DE NARANJA DE EGIPTO EN LA UE-28 (UE-27 + REINO UNIDO) EN TONELADAS

		SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	TOTAL
ESPAÑA	2015/2016	11.576	39.755	181.251	231.394	217.803	210.986	208.045	168.011	1.268.823
	2016/2017	9.972	44.120	168.703	212.467	213.349	193.049	215.361	167.750	1.224.772
	2017/2018	11.715	46.286	146.856	205.267	195.756	171.743	195.619	158.026	1.131.268
	2018/2019	48.087	23.962	133.570	210.222	212.206	194.696	196.121	172.299	1.191.163
	2019/2020	17.340	37.354	158.329	213.077	213.111	197.239	245.840	199.997	1.282.287
	2020/2021	12.128	58.064	156.940	210.135	203.859	187.193	184.499	152.351	1.165.169
EGIPTO	2015/2016	123	0	24	7.268	21.310	44.439	52.252	64.107	189.522
	2016/2017	72	183	99	6.461	31.278	39.544	69.660	72.886	220.183
	2017/2018	85	5	0	3.702	30.466	34.955	70.891	95.108	235.211
	2018/2019	0	0	0	5.986	31.566	39.587	58.877	68.601	204.617
	2019/2020	64	50	0	4.245	25.277	26.246	46.549	89.811	192.242
	2020/2021	50	25	0	3.693	29.948	39.018	73.084	98.687	244.505

Elaboración Comité de Gestión de Cítricos

AUMENTANDO SUPERFICIE

La posición de las naranjas de Egipto en el mercado europeo se fortalece paralelamente a la pérdida de competitividad de la naranja española. Con precios de la naranja egipcia de 0,45-0,50 euros/kg en cualquier puerto de la UE no deja margen alguno de competitividad a la naranja española para hacerse con los programas de la gran distribución. Egipto ha estado aumentando rápidamente su producción de cítricos en la última década y un empujón final del 10% en la asignación de superficie plantada para las naranjas el año pasado los impulsó notablemente en el mercado de exportación, con 1,8 millones de toneladas. Producen y exportan muy mayoritariamente naranjas Valencia, seguidas de las Navel y, en menor medida Baladí (naranjas para zumo). Empiezan a desarrollar plantaciones de mandarinas híbridas tardías (Tango y Murcott). La campaña se desarrolla de enero a mayo.

Ocupan la tierra, perforan y el agua determina el establecimiento de nuevas plantaciones, a veces incluso sin pasar por el registro de la propiedad. De momento no pagan tampoco por el agua de riego. El salario de un peón se eleva a 5 euros/día y los costes de producción (sin mano de obra) oscilan entre 500 Euros/Ha para el sistema de producción tradicional en el Delta, sin pago de agua y con pago de energía, 1.000 Euros/Ha, del productor profesional del tipo cosechero/exportador y 1.500 Euros/Ha, coste de producción en el desierto, con perforación de pozos. El margen de crecimiento de la producción y exportación de cítricos egipcios es enorme. Las cantidades de producto y la calidad del producto son óptimas. Egipto se distingue cada vez más como el mayor proveedor de naranjas de bajo precio de la UE y por esa vía seguirá irremediablemente aumentando su cuota de mercado.

El agua es vital en Egipto para la producción y exportación de cítricos. El agua del Nilo juega un papel crucial, por lo que los egipcios esperan que el río continúe proporcionando suficiente agua después de que la nueva presa en Etiopía se haya puesto en marcha.

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

Egipto se distingue cada vez más como el mayor proveedor de naranjas de bajo precio de la Unión Europea y por esa vía seguirá irremediablemente aumentando su cuota de mercado

HOLANDA LAS ENVASA

Los cítricos egipcios se envían a granel a puertos holandeses y alemanes, donde se envasan en estaciones de empaquetado de los países de destino del norte de Europa, que aumentan su capacidad de envasado año tras año, envasándose los cítricos en los formatos elegidos por los clientes retailers holandeses, alemanes y de otros países del centro y norte de Europa.

Desde aquí emplazo a la clase política y altos funcionarios a que nos expliquen cómo debemos hacer frente a esta creciente pérdida de competitividad.

La liberalización del mercado de la UE ha provocado en el sector de los cítricos españoles una nueva realidad del mercado no atendida en el marco de los acuerdos, distorsiones y fallos de mercado, competencia desleal, diferencias normativas y asimetrías de competitividad de origen regulatorio motivadas por la ausencia de reciprocidad en "buenas prácticas" y en estándares en materias como medio ambiente y derechos humanos o laborales.

Se nos exigen los estándares de seguridad alimentaria y de producción sociales y medioambientales más elevados del mundo, tenemos que producir de modo sostenible y respetar el coste "efectivo" de producción y, además, sus costes son mucho más bajos que los nuestros y, lógicamente, penalizarán cada vez más a los citricultores españoles pequeños que, por lógica economía de escala, los tienen más altos, lo que les llevará a no poder vender su producción en situaciones frecuentes de crisis de precios.

MÁS ACTORES A BAJO PRECIO

A punto de finalizar la campaña de exportación de Valencias de Egipto a la UE, y sin haber finalizado aún nuestra campaña exportadora de Navels Powells, mucho menos de Valencias, ya se anuncia la llegada de Navelinas de Perú a 0,60 euros/kg puestas en Holanda.

La exportación de cítricos españoles no pide tratos de favor, solo que a los que envían sus producciones a los mercados comunitarios se les exijan las mismas condiciones que a nosotros. Competencia es competencia. Libre comercio, pero con las mismas reglas de juego.

(*) *Presidenta del Comité de Gestión de Cítricos (CGC)*