

Los productores de cítricos apuestan por los canales cortos frente a los abusos de la gran distribución

LAS cadenas de valor del sector de los cítricos responden a un patrón generalizado que penaliza con claridad a los productores que se encuentran en la base, mientras que acumula grandes beneficios en algunos eslabones muy concretos, básicamente en las grandes cadenas de distribución. Las diferencias entre los precios que perciben los agricultores y los que deben pagar los consumidores finales son escandalosas y se han registrado durante los últimos tiempos varias situaciones en las que los productores han debido acabar vendiendo a pérdidas, amenazando claramente la sostenibilidad de sus explotaciones. Nada nuevo, por otra parte, y que muestra una realidad injusta que no es exclusiva del sector cítrico.

Junto a las acciones de denuncia y presión social, han aparecido algunas alternativas que pueden contribuir a paliar la situación de algunos productores, reequilibrando los mercados. Se trata de los llamados canales cortos de comercialización que acercan a productores y consumidores, eliminando algunos de los eslabones intermedios. Entre los canales cortos de comercialización se incluyen los mercados de productores, los mecanismos de venta directa en la explotación, los envíos a domicilio, las tiendas de venta



directa, los grupos de consumo, los comedores colectivos y las plataformas online y de venta online de los propios productores o fabricantes. Según un estudio realizado por el MAGRAMA el pasado año, "las ventas se realizan predominantemente a través de la tienda directa, seguida de la venta en la explotación, y en tercer lugar en el mercado de proximidad. Aquí prevalece la

venta de producción convencional, realizándose las operaciones sin intermediarios en el 80% de los casos. En cuanto a la puesta en marcha de estos canales, en el caso de los offline, el 42% lo hicieron entre los años 2000 a 2010, siendo un 26% los que se incorporaron a estos canales desde 2010 a la actualidad, y un 20% entre 1990 y 2000. La oferta es en el 90% de pro-

ducción propia y el 62% lo realizan sin ayuda pública. En los canales on-line, el 51% se incorporaron a estos canales entre 2010 y la actualidad, el 20% entre 2006 y 2010, y un 10% entre 2001 y 2005. El 80% de la oferta es de producción propia y también el 80% sin ayudas públicas".

La posibilidad de ofrecer precios muy competitivos asegurando una elevada calidad, la relación directa entre el productor y el consumidor y la diferenciación de las ofertas son evidentes fortalezas de estos mecanismos de comercialización. Las características de las frutas cítricas las hacen muy adecuadas para este tipo de iniciativas y varias asociaciones de productores (y también productores aislados) han comenzado, con buenas perspectivas, a explorar estas alternativas.

Unas alternativas que UPA apoya, como una herramienta más para equilibrar el peso entre los productores y el resto de eslabones de la cadena de valor; aunque, lógicamente, los canales cortos de comercialización no pueden ser, por sí solos, la solución a los problemas globales de este sector. Como apunta Rafael Cervera, secretario general de UPA en la Comunidad Valenciana, "el sector nunca ha estado muy unido y llevamos varios años

sin hacer promoción en el exterior de nuestros productos. Estamos teniendo muchas dificultades para exportar y debemos hacer esfuerzos para revitalizar los mercados exteriores”.

UPA ocupa la vicepresidencia de INTERCITRUS, la interprofesional de la naranja y la mandarina, con un objetivo claro: revitalizar esta plataforma sectorial porque, como señala Rafael Cervera, hay tareas que incumben a todos: “Es preciso volver a promocionar las naranjas españolas en el exterior, pero también hay que adaptarse a las nuevas demandas de los mercados e introducir variedades más tempranas y tardías que nos permitan cubrir las necesidades de los consumidores. Por último, es necesario crear estructuras con mayor volumen de producción para ganar competitividad y enfrentarse a los abusos de la distribución. Las Administraciones no toman medidas contra los poderosos y los productores debemos unirnos para hacer frente a su posición abusiva”.

Por su parte, Antonio Moreno, secretario de Agricultura de UPA Murcia y buen conocedor de los problemas del limón por su experiencia directa como agricultor y también como responsable sindical, asegura que hay algunos desafíos estructurales que amenazan el futuro del sector y

otros de carácter coyuntural, que suponen amenazas graves que es preciso atajar con rapidez. Entre los primeros cita “la estructura de ventas del sector y los márgenes comerciales que imponen las grandes cadenas de distribución. En el fondo, se trata de permitir que otros hagan negocio con nuestros productos o que los hagan los propios agricultores. Las cadenas alimentarias están organizadas para que pierdan los productores y nos estamos viendo en la necesidad de vender en ocasiones por debajo de los costes de producción”.



UPA exige más firmeza ante amenazas sanitarias

El secretario de Agricultura de UPA Murcia afirma también que “la mancha negra y las entradas de cítricos enfermos provenientes fundamentalmente de Sudáfrica son otra amenaza que planea sobre el sector. Las autoridades europeas muestran muy poca firmeza ante la entrada de partidas infectadas. Los intereses de algunas grandes empresas importadoras parece que están por encima de la suerte del sector”.

La mancha negra es una enfermedad provocada por un hongo que se caracteriza por las manchas y lesiones oscuras y moteadas sobre la cáscara de la fruta. Esta enfermedad provoca la caída prematura de la fruta, reduce el rendimiento de los cultivos y hace que las frutas resulten inadecuadas para la venta. El limón y las variedades de cítricos de maduración tardía, como la naranja tipo “Valencia”, son los más vulnerables.

La mancha negra de los cítricos es común en las regiones subtropicales del mundo y afecta a muchos países de Asia, América del Sur, África y Oceanía. La enfermedad se detectó por primera vez en los Estados Unidos en 2010.

Europa se encuentra libre de la mancha

Un sector potente con una gran base social

ESPAÑA es el principal productor de cítricos de la Unión Europea y el cuarto mundial, con cerca de 6,7 millones de toneladas durante la última campaña y una superficie de cultivo de 310.000 hectáreas, de las que el 60% se encuentra en la Comunidad Valenciana, el 25% en Andalucía, el 10% en Murcia y el 3% en Cataluña. En su mayor parte se trata de pequeñas explotaciones intensivas de entre 0,5 y 1,5 hectáreas, lo que genera una amplia base de pequeños y medianos productores que, en ocasiones, compatibilizan este cultivo con otras actividades productivas.

Las principales producciones españolas de cítricos durante la última campaña por comunidades autónomas y productos se reflejan en el cuadro adjunto. Las exportaciones españolas de cítricos son muy importantes y durante el pasado ejercicio se vendieron en el

PRODUCCIONES ESPAÑOLAS DE CÍTRICOS (miles de toneladas)				
	Naranjas	Mandarinas	Limones	Pomelos
Andalucía	1.433	282	112	24,0
Baleares	10	—	—	—
Canarias	14	—	—	—
Cataluña	52	120,3	—	—
Comunidad Valenciana	1.694	1.349	208	5,8
Murcia	169	82,8	390	31,2
Otras CCAA	310	304	57	2,0
TOTAL ESPAÑA	3.682	2.138	767	62,7

exterior 3,9 millones de toneladas, entre las que sobresalen 1,8 millones de toneladas de naranjas, seguidas por 1,5 millones de toneladas de mandarinas y alrededor de 600.000 toneladas de limones.

En cuanto a las perspectivas de la actual campaña 2014/15, se prevé un ligero descenso de los volúmenes de producción, entre un 2% y un 3% menos que en el ejercicio anterior, lle-

gando hasta los 6,4 millones de toneladas, con una elevada calidad. Los descensos serán más acusados en las naranjas (-8,5%), alcanzando los 3,3 millones de toneladas. En los limones, la producción bajará en torno a un 2%. A nivel internacional se asume que las producciones mediterráneas tienden a disminuir en esta campaña, mientras que se incrementan en los Estados Unidos.

negra, pero se han detectado numerosas partidas importadas, fundamentalmente provenientes de Sudáfrica, afectadas por la enfermedad y todos los operadores del sector cítrico español asisten con gran preocupación a la escasa firmeza con que las autoridades europeas se están enfrentando a esta amenaza que podría ser devastadora. Todas las organizaciones profesionales y UPA de una manera especial han denunciado la poca contundencia de las autoridades europeas, quienes están jugando con fuego y pueden provocar una crisis de consecuencias muy graves. Un tema que se encuentra vin-

culado con el anterior es la aparición en los mercados europeos de partidas de cítricos provenientes de Sudáfrica que han sido tratados con pesticidas que no son admitidos en nuestros países. Los casos más significativos son los de algunas partidas tratadas con guazatina. Se trata de un fungicida prohibido en la UE, después de un dictamen de la Agencia de Seguridad Alimentaria. Resulta un agravio comparativo inaceptable y un riesgo para la salud pública que se permita que se comercialicen en los mercados europeos alimentos tratados con productos que se encuentran prohibidos en la legislación sanitaria europea.

Las consecuencias del veto ruso

EL veto ruso ha tenido una incidencia significativa en el sector español de los cítricos, aunque también hay que indicar que determinados escalones de las cadenas de valor han aprovechado esa situación para presionar sobre los precios percibidos por los productores, forzando bajadas de las cotizaciones que no se justifican por la magnitud de las partidas afectadas.

En términos generales puede indicarse que los países europeos exportan en torno al 10% de sus productos agrícolas a Rusia, por un monto anual de unos 12.000 millones de euros, mientras que los productos afectados por este embargo suman alrededor de 5.000 millones de euros en valor, un 10% de las exportaciones agrícolas de la UE. De ellos, 326 millones de euros corresponden a España.

La UE ha intentado regular una serie de ayudas a las partidas agrarias afectadas por el veto ruso. En el caso de los cítricos españoles se ha estimado una cantidad total de 58.600 toneladas, de las que a finales de noviembre se habían notificado y validado algo menos de 18.700 toneladas, lo que viene a suponer el 32% del total admitido. Las ayudas procedentes de la UE, establecidas en el Reglamento 1031/2014, son del 100% en caso de retirada para distribución gratuita y del 75% o 50% para el resto de medidas. En general, muchas de esas ayudas no compensan a los productores, quienes ven caer sus ingresos de manera significativa.

UPA ha denunciado de manera reiterada la no inclusión en el reglamento de algunos productos agrícolas muy significativos, como la lechuga, el calabacín o la berenjena. En el caso de los cítricos resulta sorprendente que el limón no haya sido incluido en esa relación, lo que resulta un agravio incomprensible.

Agricultura

Inf. Hidráulicas

Jardinería

Automatismos

EFITECH®



UNIRAM®



DRIPNET®



GAER®



L.C.E.®



LA MEJOR SOLUCIÓN PARA AHORRAR AGUA, ENERGÍA Y FERTILIZANTES



- Riego a baja presión y ultra bajo caudal
- Sistema de riego por goteo especialmente diseñado para el riego en cultivos extensivos

www.regaber.com