

OPINIÓN

“La nueva Ley de la Cadena penaliza a los citricultores de entidades asociativas y a los pequeños productores y agrava la pérdida de competencia del sector”



Por INMACULADA SANFELIU (*)

además del alto riesgo comercial que comporta la defensa de un precio de venta para una fruta que tiene que competir frente a los clientes con otra que no tiene precio fijado.

■ LAS COOPERATIVAS DEBERÍAN DAR EL PRECIO ESTIMADO

Pero además de la cuestión anterior, que es de sentido común y perjudica gravemente los intereses de los socios de entidades asociativas, el artículo 3.1.f) de la Directiva 2019/633 de prácticas comerciales desleales prohíbe que el comprador se niegue a confirmar los términos de un contrato de suministro que fueron acordados entre el comprador y el proveedor y cuya confirmación por escrito le haya solicitado el proveedor. Sin embargo, esto no será aplicable cuando el contrato de suministro se refiera a productos que deban ser entregados por un miembro de una organización de productores, incluida una cooperativa, a la organización de productores de la que es miembro el proveedor, cuando los estatutos de dicha organización de productores o las normas y decisiones estipuladas en ellos o derivados de los mismos incluyan disposiciones que tengan un efecto similar a los términos del contrato de suministro.

Lo anterior significa que la Directiva de Prácticas Comerciales Desleales exime de la obligación de un contrato formal a las entidades asociativas, pero obliga a confirmar al socio por anticipado la misma información que contendría el contrato; es decir, el precio estimado y que este supera su coste efectivo de producción, y no solo el procedimiento de determinación del valor del producto entregado por el socio, como se dice en el proyecto de Ley de la Cadena. Informar del procedimiento de cálculo del precio, no es lo mismo que garantizar un precio.

Las Directivas comunitarias son de transposición obligatoria a la legislación de los Estados miembros y, sin embargo, el Proyecto de Ley de modificación de la Ley de la Cadena incumple esta obligación al adecuarse sin respetar su contenido literal.

Además de no garantizar para los socios de entidades asociativas que el precio liquidado supera su coste efectivo de producción, la mayoría de ellos son pequeños productores, y por tanto con costes de producción superiores a otros de mayor dimensión, y si por aplicación del artículo 12 Ter (Destrucción de valor en la cadena) es obligatorio que en cada eslabón se superen los costes del eslabón anterior, es evidente que la cadena en su conjunto para ser eficiente debe escoger a los operadores de menor coste de producción, lo que postergará a los socios de entidades asociativas en favor de otros de menor coste.

■ AUMENTO CONSTANTE DE LAS IMPORTACIONES

Finalmente, más del 60% de la producción citrícola se desti-

Estamos asistiendo estos días al inicio de la tramitación del Proyecto de ley por el que se modifica la Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. La pasada semana tuvo lugar la ronda de comparecencias ante la Comisión de Agricultura, Pesca y Alimentación del Congreso de los Diputados con motivo de la incorporación a la normativa española de la Directiva 633/2019, de 17 de abril, relativa a las prácticas comerciales desleales en las relaciones entre empresas en la cadena de suministro agrícola y alimentario. La transposición de la directiva europea sobre prácticas comerciales desleales debe realizarse antes del 1 de mayo.

El texto propuesto exige que todas las producciones, con independencia de su competitividad o de la situación de los mercados, tengan un precio igual o superior a su coste de producción (el llamado coste efectivo de producción). Esto provocará que una parte importante de la producción citrícola española “no debería” acceder al mercado porque el citricultor no puede comercializar su producción a ningún precio por debajo de su coste efectivo de producción (que solo él sabe), porque constituye una infracción grave, lo que provocaría un daño superior al que se pretende evitar y además favorecerá a la competencia citrícola de terceros países.

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, como sucede muchos años con las importaciones de naranjas de Egipto de enero a mayo, a 0,35-0,40 euros/kg puestas en la UE. En otras ocasiones los precios de los cítricos en los mercados de la UE se sitúan por debajo de los costes de producción debido a desequilibrios, de oferta y demanda por la climatología, caídas de la demanda, alternancia en la producción, solapes de nuestras clementinas precoces con híbridos de mandarinas tardías 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, ...

■ EL COSTE LO CONOCE SOLO EL PRODUCTOR

Además, sobre el precio pactado en el marco de un contrato de compraventa de cítricos solo se



El ministro de Agricultura, Luis Planas, en su reciente visita a Mercabarna. / CGC

puede garantizar que se cubre el coste efectivo si lo fija el productor, porque el comprador no puede saber ese dato por Ley de Protección de Datos y porque el coste efectivo es el particular de cada citricultor. Por lo tanto, será el propio vendedor el que deba asegurar que dispone de los conocimientos y metodología suficientes para conocer su coste efectivo de producción, y que el precio pactado en cada contrato cubre su coste efectivo de producción. Aunque es facultad del productor firmar o no firmar el contrato, es evidente que el comprador debe estar seguro de que se cubre el coste efectivo (para no caer en incumplimiento de normativa), pero eso solo puede decirlo el productor y asumirlo con la firma del contrato.

La reforma propuesta por el Proyecto de Ley no va a contribuir a resolver la pérdida creciente de competitividad del sector citrícola español en un mercado globalizado, ni a regular los desequilibrios de oferta y demanda, y no es viable ni aplicable, abocando a que una parte de la producción de cítricos, la menos competitiva, precisamente porque soporta mayores

costes de producción, se quede en el árbol.

costes de producción, se quede en el árbol.

■ OBLIGACIONES SOLO PARA LOS OPERADORES PRIVADOS

Además, la redacción del Proyecto de Ley únicamente impone obligaciones a los operadores comerciales privados y no a las entidades asociativas (sociedades cooperativas y otras fórmulas), basándose en que la entrega obligatoria de un producto, cuando así figura en los Estatutos de la entidad asociativa, no tiene la consideración de una operación de compraventa.

Si esta norma pretende mejorar las rentas de todos los productores, integrados en Organizaciones de Productores o no, las obligaciones deben ser semejantes para todos los operadores comerciales (privados y asociados) que actúan en el sector agroalimentario.

La reforma no va a contribuir a resolver la pérdida creciente de competitividad del sector citrícola español en un mercado globalizado, ni a regular los desequilibrios de oferta y demanda y no es viable ni aplicable, abocando a que una parte de la producción de cítricos, la menos competitiva, precisamente porque soporta mayores costes de producción, se quede en el árbol

Si esta norma pretende mejorar las rentas de todos los productores, integrados en Organizaciones de Productores o no, las obligaciones deben ser semejantes para todos los operadores comerciales (privados y asociados) que actúan en el sector

Las entidades asociativas tienen que estar obligadas, al igual que los operadores comerciales privados, a que el precio liquidado a sus socios cubra su coste efectivo de producción y a respetar el plazo de pago de 30 días desde la entrega de un producto. De lo contrario, jamás podrá garantizarse un precio mínimo

que cubra costes de producción a la totalidad de los citricultores. Una medida que pretenda regular y establecer un precio mínimo para la producción de cítricos debe, lógicamente, referirse al 100% de los citricultores.

La parte de producción citrícola en manos de entidades asociativas (OPFH y otras figuras) se sitúa en una horquilla entre el 40 y el 50%, y para todo el sector hortofrutícola en el entorno del 50%.

El mercado es único para ambos modelos comerciales, y si una proporción tan importante como el 40-50% no tiene, por sus propias características, garantizado un precio mínimo equivalente a su coste efectivo de producción, la parte restante no puede cumplir esta obligación, si quiere competir en igualdad de condiciones frente a los mismos clientes, la gran distribución,



El secretario general de Agricultura y Alimentación, Fernando Miranda, en su comparecencia ante la Comisión de Agricultura, Pesca y Alimentación del Congreso de los Diputados. / CGC

na a exportación (expedición a la UE y exportación a Países Terceros no comunitarios) y un 93% a mercados de la UE (la hasta ahora UE-28), por tanto, las condiciones de competencia en los mercados exteriores son decisivas y estas condiciones están llevando a un incremento continuo y constante de las importaciones. Si hay que respetar un coste efectivo independientemente de las condiciones de los mercados, estamos concediendo una baza importante a nuestros competidores (Sudáfrica, Egipto, Marruecos, Turquía, Israel, etc.) que no tienen esa obligación y que además ya parten de costes laborales, sociales, fitosanitarios y medioambientales mucho más bajos que los españoles provocando una competencia desleal que se verá agravada por no estar sujetas a las obligaciones de la Ley de la Cadena Alimentaria española (formalización de contratos por escrito, respeto del coste efectivo de producción y plazos de pago).

En el período de enero a octubre de 2020 la UE importó 2.198.146 toneladas de cítricos de países terceros no comunitarios, lo que supone un incremento del 15,4% respecto al mismo período del 2019, y del 14,3% en comparación con la media de los cinco años precedentes.

En estos diez meses se ha superado ya la cifra media anual de importación en la UE, siendo además la más alta en este período, superándose en un 1,3% el volumen de 2018 que era el más elevado hasta ahora. Las importaciones de cítricos de Sudáfrica en la UE en ese período se han incrementado en un 25%, las de Turquía en un 49,5%, las de

La CNMC ya alertó en septiembre al Gobierno que la utilización de índices de referencia para el cálculo de los costes efectivos individualizados de cada productor no podrá tener como consecuencia prácticas concertadas de fijación de precios mínimos

Egipto en un 16% y las de Israel en un 11%.

■ PLUS DE INEFICIENCIA

El mantenimiento de la cláusula de Destrucción de valor en la cadena es inviable. En primer lugar, porque da ventaja a nuestros competidores en la UE, ya que ellos no tienen que respetar ningún coste de producción y además los suyos son mucho más bajos, y en segundo lugar porque es totalmente ineficiente para el funcionamiento de la cadena en su conjunto, de forma que sería el consumidor final el que pagara un plus de ineficiencia por no respetarse los costes de producción más bajos. Por otra parte, el texto propuesto penaliza a los productores pequeños que, por lógica economía de escala, tienen costes más altos, lo que les llevaría a no poder vender su producción.

Por último, las operaciones comerciales en el sector agroalimentario están sometidas a la política de defensa de la compe-

tencia, como no podría ser de otra manera. Los informes o estudios de organismos oficiales pueden ser una referencia a tener en cuenta por la parte vendedora, pero siempre que los mismos no se utilicen concertadamente para fijar precios o costes mínimos sectoriales, que serían acuerdos contrarios a la competencia.

■ COMPETENCIA Y LOS ÍNDICES DE REFERENCIA

La utilización de índices de referencia para el cálculo de los costes efectivos individualizados de cada productor no podrá tener como consecuencia prácticas concertadas de fijación de precios mínimos que serían contrarias a la política de defensa de la competencia, tal y como alertó la CNMC ya en septiembre al Gobierno. Parece conveniente que esta cuestión quede meridianamente clara en la Ley para evitar malentendidos y posibles sanciones.

En conclusión, la ley no contempla las situaciones creadas en unos mercados globalizados, no pudiendo resolver tres graves problemas: la pérdida creciente de competitividad, la inexistencia de medidas eficaces de gestión de crisis para afrontar los desequilibrios de oferta y demanda, y que en la cadena comercial agroalimentaria los precios y márgenes no se marcan desde abajo (de productor a consumidor), sino de arriba hacia abajo, siendo la gran distribución la que fija el precio de venta al público y obliga a sus proveedores a reajustar a la baja sus precios y costes).

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

Los precios de la fresa continúan su tendencia alcista

Las cotizaciones de la frambuesa experimentan un ligero retroceso

■ VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

La campaña fresera 2020/21 presenta una evolución positiva en cuanto a las cotizaciones percibidas por el agricultor. Por su parte, los precios de la frambuesa experimentan un ligero retroceso.

En esta línea, el informe de seguimiento del sector de los frutos rojos, publicado por el Observatorio de Precios y Mercados de la Junta de Andalucía, señala que los precios de la fresa en la semana 2 de 2021 (del 11 al 17 de enero) continúan su tendencia positiva, incrementándose un 4,3% respecto a la semana precedente, alcanzando un valor medio de 3,38 euros/kilos.

Si se comparan los precios percibidos por el agricultor con los de la misma semana de las dos campañas anteriores —2018/19 y 2019/20—, destaca que la cotización de fresa de la semana 2 de la presente campaña (3,38 euros/kg) se situó por encima de los valores registrados en las dos temporadas previas (2,56 euros/kg y 2,91 euros/kg).

Desde el inicio de la campaña se ha comercializado el 17,5% del volumen total

■ FRAMBUESA

Tras la tendencia positiva de los precios en origen de frambuesa en diciembre (semanas 49-53) y en el inicio de enero (semana 1), en la segunda semana de 2021 anotaron un ligero descenso de un 5,1%, situándose en 6,57 euros/kg. Pese a este descenso percibido por los agricultores, el valor se sitúa por encima de los registrados en la campaña anterior, con un incremento de la cotización de un 2%.

Se estima que desde el comienzo de la temporada 2020/21 (semana 36 de 2020 a la semana 2 de 2021) se lleva comercializado del orden del 17,5% del volumen total que se espera para la campaña, a juzgar por la producción media comercializada en las campañas 2016/17 –2018/19.



La Junta de Andalucía confirma una tendencia positiva en fresa. / ARCHIVO



www.sanifruit.com

UNA FRUTA SANA
SIN RESIDUOS
POSTCOSECHA

¡ ES POSIBLE !

