

OPINIÓN



Por INMACULADA SANFELÚ (*)

El acuerdo UE-Mercosur atenta contra la cadena de valor citrícola

Hacia finales del pasado mes de marzo el sector citrícola español respiró con cierto alivio al conocer que la problemática de la deforestación del Amazonas importada a través de los productos, la falta de confianza en la política ambiental de Bolsonaro y el respeto de las normas europeas en materia de calidad, sanidad y seguridad sobre los productos agroalimentarios habían impedido la ratificación por parte de la UE del Acuerdo comercial UE-Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay).

Es llamativo que el Gobierno de España haya abogado por la pronta ratificación del Acuerdo cuando el sector citrícola español va a ser uno de los mayores perjudicados, y sean otros socios comunitarios los que hayan mostrado reticencias en cuanto a protección del medio ambiente (especialmente en lo que respecta al uso del suelo y las emisiones de gases de efecto invernadero), desarrollo sostenible y derechos laborales.

En junio de 2019, y tras veinte años de negociaciones, se anunció la celebración de este acuerdo comercial y no nos cabe ninguna duda que más pronto que tarde se producirá su ratificación ahora pospuesta a pesar de que atente directamente contra la rentabilidad, la competitividad, la circularidad, la resiliencia y el ecodiseño de la cadena de valor citrícola, entre otras (carne de vacuno, carne de pollo, miel y etanol). Una vez más se intercambian unos sectores por otros en perjuicio de los citricultores españoles.

■ OSURANTISMO

Un año y diez meses después de la celebración del Acuerdo pendiente de ratificación sigue imperando el osurantismo en cuanto a los detalles del Acuerdo producto a producto. Tampoco nos cabe ninguna duda en cuanto a que el ejecutivo comunitario ha cedido a las ambiciones y expectativas del Mercosur en materia de liberalización con arancel del 0% de la importación en la UE de zumo de naranja, donde Brasil ya controla el 90% del mercado comunitario.

Una vez más los cítricos, un sector que desde hace años sufre por los Acuerdos comerciales con Sudáfrica, Egipto, Marruecos y Turquía, no han sido tenidos en cuenta en las negociaciones pese a que este Acuerdo puede hacer desaparecer la industria europea del zumo y, en consecuencia, desequilibrar el mercado de fresco,



La industrialización en zumos es la forma más ecológica de eliminar la parte de la producción que necesariamente debe desviarse del mercado de fresco y España transforma en zumo alrededor de 1,3 millones de toneladas al año. / ARCHIVO

estrangulando al sector productor de cítricos europeos.

Brasil exporta del orden de 900.000-1.150.000 toneladas de FCOJ en equivalente a 66° Brix (zumo de naranja expresado en forma de zumo concentrado en equivalente a 66° Brix), de las cuales el 65,7% tuvo como destino la UE en la campaña 2019/2020. De este volumen exportado 250.000-300.000 toneladas FCOJ 66° B equiv es zumo 100% exprimido (1.400.000-1.680.000 Tm NFCOJ), y las restantes 650.000-850.000 Tm es FCOJ 66° Brix. Dicho de otro modo, el zumo 100% exprimido NFCOJ representa el 30% del total de zumo producido. El valor de la exportación de zumo de naranja de Brasil por campaña se eleva a 1.800-2.000 millones de US \$ F.O.B. de los cuales 1.100-1.300 millones de US \$ corresponden a la UE.

Como el consumo de FCOJ descende cada año (mín un 40% desde el 2000) y el consumo de NFCOJ ha dejado de crecer; Brasil dispone cada vez de mayor volumen de fruta para producir NFCOJ, lo que, unido a la eliminación de los aranceles, es una gran amenaza para el zumo español.

España es el cuarto o quinto productor mundial de cítricos, sexto productor mundial de naranja y segundo productor mundial de mandarina. En exportación, España es líder mundial en agrrios en fresco en su conjunto y también por productos: primer

“No nos cabe ninguna duda que más pronto que tarde se producirá la ratificación ahora pospuesta del Acuerdo comercial UE-Mercosur, a pesar de que atente directamente contra la rentabilidad, la competitividad, la circularidad, la resiliencia y el ecodiseño de la cadena de valor citrícola, entre otros sectores”

“Tampoco nos cabe ninguna duda en cuanto a que el ejecutivo comunitario ha cedido a las ambiciones y expectativas del Mercosur en materia de liberalización con arancel del 0% de la importación en la UE de zumo de naranja, donde Brasil ya controla el 90% del mercado comunitario”

exportador mundial de naranjas, mandarinas y limones. La producción española de naranja y mandarina está destinada integralmente al mercado en fresco.

Brasil es el segundo productor mundial de cítricos, con una producción de hasta 20 millones de toneladas, notablemente mermada por la enfermedad del Greening o HLB, y una producción media en torno a los 16-17 millones de toneladas. Brasil es el primer productor mundial de naranja, que representa el 90% de su producción de cítricos.

■ CITRICULTURAS DIAMETRALMENTE OPUESTAS

España y Brasil son dos citriculturas diametralmente opuestas.

España es una citricultura orientada al comercio en fresco con hasta 5,6 millones de toneladas de comercialización entre exportación/expedición (3,7-4,2 millones de toneladas) y mercado interior español (1,4-1,5 millones de toneladas). Brasil, en cambio, está orientada a la transformación de naranja en zumo. Brasil es el primer procesador mundial de naranja en zumos con hasta 16 millones de toneladas entregados a transformación y una media de 12 millones de toneladas. Hoy apenas exporta cítricos (naranjas) en fresco (entre 25.000-35.000 Tm). Las naranjas vendidas en fresco en Brasil (4,8-4,9 millones de toneladas) se exprimen en los hogares, con mucha estopa y

poco color, por tratarse de fruta tropical.

Tratándose de naranja producida para su transformación en jugo, el aspecto exterior de la fruta brasileña no es relevante, lo que redundará en unos costes de producción inferiores respecto a la fruta española; de hecho, son tres veces más bajos que en España. También los costes laborales son inferiores, siendo los de recolección diez veces más bajos que en España.

■ PLAGAS Y FITOSANITARIOS

La citricultura brasileña sufre una gravísima afección de todo tipo de plagas y enfermedades (Mancha Negra ó Citrus Black Spot—CBS—, Clorosis Variegada de los cítricos—CVC—, Citrus canker, HLB ó Greening...). Después de una importante bajada en producción debido al HLB, al igual que en Florida, Brasil está estabilizando e incluso recuperando la producción de agrrios gracias a la aplicación de medidas de erradicación—arranque de árboles infectados y zona circundante— y a través de constantes tratamientos químicos con aplicaciones de insecticidas sistémicos en plantaciones jóvenes y pulverizaciones foliares con elevada frecuencia con insecticidas de contacto a lo largo de toda la vida de la planta (cada 7 a 14 días en plantaciones jóvenes y cada 14-28 días en plantaciones de más de tres años).

En España la industrialización de cítricos actúa como reguladora del mercado de fresco y valorizadora del conjunto de la cosecha. Cada campaña citrícola se transforman en zumo alrededor de 1,3 millones de toneladas de una producción total de 6,8 a 8 millones de toneladas. En naranja, con una producción de 3,5-3,7 millones de t se procesan 650.000-900.000 t. Cada campaña hay un volumen de cítricos que necesariamente deben retirarse del mercado de fresco debido a desequilibrios en la oferta y demanda por múltiples motivos: cosechas elevadas por la alternancia o vejería, ausencia de demanda por elevadas temperaturas en los mercados de destino, desplazamiento de la distribución a otros orígenes por pérdidas de competitividad, problemas climatológicos... o bien debido a defectos de piel, pequeños calibres, etc. Estos volúmenes son procesados por la industria para su transformación en zumo 100% exprimido (NFC—Not From Concentrate).

Brasil destina la mayor parte de su producción de naranja, entre 12 y 15 millones de toneladas a la producción de zumo a base de concentrado (FC—From Concentrate) y también zumo 100% exprimido (NFC—Not From Concentrate), representando el 65% de la producción mundial de zumo de naranja.

■ TAMBIÉN 'ZUMO FRESCO'

Aunque Brasil produce y exporta mayoritariamente zumo a base de concentrado, ha desarrollado extraordinariamente la producción de zumo 100% exprimido, el llamado “zumo fresco”, que es el de mayor calidad y más

apreciado por el consumidor. Y paralelamente ha penetrado en la UE con zumo 100% exprimido que compite con el zumo español.

España produce zumo 100% exprimido (NFC) que va destinado en su mayor parte a los mercados europeos, que consumen alrededor de 1.100.000 t, unas 250.000-300.000 t de origen español y las 750.000-850.000 toneladas restantes de origen Brasil (que se corresponden con 125.000 – 191.667 toneladas de FCOJ).

Hace unos 25 años la industria transformadora de zumos en España dejó de producir prácticamente FCOJ debido a la competencia brasileña ya que no podía competir con los costes de Brasil y tuvo que reinventarse y pasar a producir NFC, cosa que no hizo Brasil hasta los inicios del siglo XXI cuando vio que el mercado del NFC estaba en auge, en detrimento del mercado del FCOJ (su consumo descendiendo cada año, habiéndose reducido al menos un 40% desde el 2000). Siendo esto así, llama fuertemente la atención que en el acuerdo UE-Mercosur la bajada de aranceles que se pretende aplicar sobre el NFC (actualmente 12,2%) sea mucho más rápida y agresiva que la bajada prevista sobre los aranceles a aplicar sobre el FCOJ (15,6%). Si sacamos porcentajes de producción, veremos que, del total producido en Brasil, aproximadamente entre el 30% corresponde a NFC y el resto a FCOJ. No entendemos por qué se intenta reducir más rápidamente el arancel en el NFC y no al FCOJ que representa un porcentaje mayor de su producción: ¿no será para atacar directamente al NFC español y eliminar de esta forma a un competidor que les molesta, aunque solo represente un 20-25% del mercado de la UE?

■ COSTES MUCHO MÁS BAJOS

Los costes de producción, recolección, acarreo y transformación son mucho más bajos en Brasil que en España. Transportar el zumo con los grandes barcos propiedad de los procesadores brasileños a Europa (Rotterdam y Gante) tiene un coste muy similar a los que les cuesta a los procesadores españoles transportar el zumo de España a Francia en camión cisterna.

Los bajos costes de producción y transporte marítimo permiten a los fabricantes brasileños ofrecer el zumo de naranja 100% exprimido (NFCOJ - *not from concentrate orange juice*) a un precio muy barato puesto en Rotterdam o Gante, a pesar de que en la actualidad se le aplica un arancel del 12,2%. Brasil lidera el suministro del zumo tanto en volumen como en precio, y los mercados no aceptan zumo español a precios por encima del zumo de origen brasileño, lo que determina un precio al agricultor por la necesaria fruta destinada a industria que ya hoy con aranceles no cubre los costes de producción de la misma.

■ SALIDA MÁS ECOLÓGICA

La industrialización en zumos es la forma más ecológica de eliminar la parte de la producción que necesariamente debe desviarse del mercado de fresco. El desmantelamiento arancelario para los zumos de naranja originarios de Brasil se traducirá sin duda en una reducción del precio percibido por el agricultor por la fruta que necesariamente tiene



El Acuerdo UE-Mercosur agravará las situaciones ya creadas en unos mercados caracterizados por su globalización y una pérdida creciente de competitividad, por la inexistencia de medidas eficaces de gestión de crisis para afrontar los desequilibrios de oferta y demanda. / ARCHIVO

que remitir a industria, que ya hoy está por debajo del umbral de rentabilidad, y significará que el agricultor dejará perder la fruta, la industria española de transformación de cítricos desaparecerá, y con ello la cadena de valor se verá gravemente perjudicada porque se dejarán de valorizar 1 millón de toneladas anuales de naranjas y mandarinas y, por tanto el 100% de la cosecha, creando además un elevado coste económico y medioambiental (lixiviados) para la eliminación de esa fruta con defectos de piel o de tamaño, pero de excelente calidad organoléptica.

La transformación de los cítricos en zumos permite una mejor retribución de la materia prima a los productores, contribuye a mejorar la competitividad de nuestros agrios en los mercados y posibilita una mayor homogeneidad en la calidad del producto que llega al mercado de fresco.

Si lo que la UE pretende con estos acuerdos, es favorecer las economías de los países miembros de Mercosur, debe saberse que la industria del zumo brasileño está concentrada en tres grandes compañías privadas, Citrosuco, Cutrale y Louis Dreyfus, formando un perfecto oligopolio, quienes a su vez son los mayores productores de cítricos de Brasil. Además, allí la selva la destruyen tres empre-

“Una vez más los cítricos, un sector que desde hace años sufre por los Acuerdos comerciales con Sudáfrica, Egipto, Marruecos y Turquía, no han sido tenidos en cuenta en las negociaciones pese a que este Acuerdo puede hacer desaparecer la industria europea del zumo y, en consecuencia, desequilibrar el mercado de fresco, estrangulando al sector productor de cítricos europeos”

“Aunque Brasil produce y exporta mayoritariamente zumo a base de concentrado, ha desarrollado extraordinariamente la producción de zumo 100% exprimido, el llamado ‘zumo fresco’, que es el de mayor calidad y más apreciado por el consumidor. Y paralelamente ha penetrado en la UE con zumo 100% exprimido que compite con el zumo español”

sas mientras que aquí, miles de agricultores cuidan el paisaje y previenen la erosión.

■ IMPACTO EN LOS CITRICULTORES

La eliminación de los aranceles perjudicará a la industria española transformadora de cítricos y, en consecuencia, a la totalidad de la cadena de valor cítrica, repercutiendo directamente en los ingresos percibidos por el citricultor por su cosecha, haciendo inviable el procesado en zumo del 15-20% de la fruta que

necesariamente debe retirarse del mercado de fresco. Por el contrario, en Brasil tan solo favorecerá a tres grandes compañías y no a los pequeños y medianos productores brasileños.

La industria comunitaria y española de transformación en zumos de cítricos constituye la pieza esencial e irremplazable de la circularidad y del ecodiseño de la cadena de valor de la puesta en el mercado de cítricos. Además, las segundas calidades y segundos calibres desviados de la comercialización en fres-

co son nuevas materias primas para la industria alimentaria, generando nuevas oportunidades de negocio y contribuyendo a la rentabilidad del conjunto de la producción española mediante la valorización de desechos y residuos y la integración de la extracción de compuestos activos y obtención de bioproductos de la biomasa residual.

El Acuerdo UE-Mercosur agravará las situaciones ya creadas en unos mercados caracterizados por su globalización y una pérdida creciente de competitividad, por la inexistencia de medidas eficaces de gestión de crisis para afrontar los desequilibrios de oferta y demanda, y porque 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.

La liberalización de la importación en la UE de zumo de naranja, particularmente del zumo 100% exprimido, empeorará la situación creada por la desaparición del antiguo régimen de “ayudas a la transformación de cítricos” en la UE o “régimen de precio mínimo al agricultor por sus cítricos entregados a industria en el marco de contratos de transformación y compensación financiera a la industria”. Este régimen de ayudas evitaba desequilibrios de mercado y marcaba un precio suelo para el 100% de la fruta y permitía hacer frente a la importación de zumos de países terceros con costes de producción muy bajos.

Si se ratifica el Acuerdo UE-Mercosur, el precio suelo para la fruta comunitaria lo fijará un oligopolio de tres empresas brasileñas en base a sus intereses, y auguramos que este precio mínimo supondrá un atentado contra la rentabilidad, la competitividad, la circularidad sostenible y la resiliencia de la cadena de valor cítrica, y comportará un importante perjuicio económico para los productores comunitarios.

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



La industria española de transformación de cítricos corre peligro de desaparecer; y con ello la cadena de valor se verá gravemente perjudicada, repercutiendo directamente en los ingresos percibidos por el citricultor por su cosecha. / ARCHIVO