

OPINIÓN

Ojo avizor



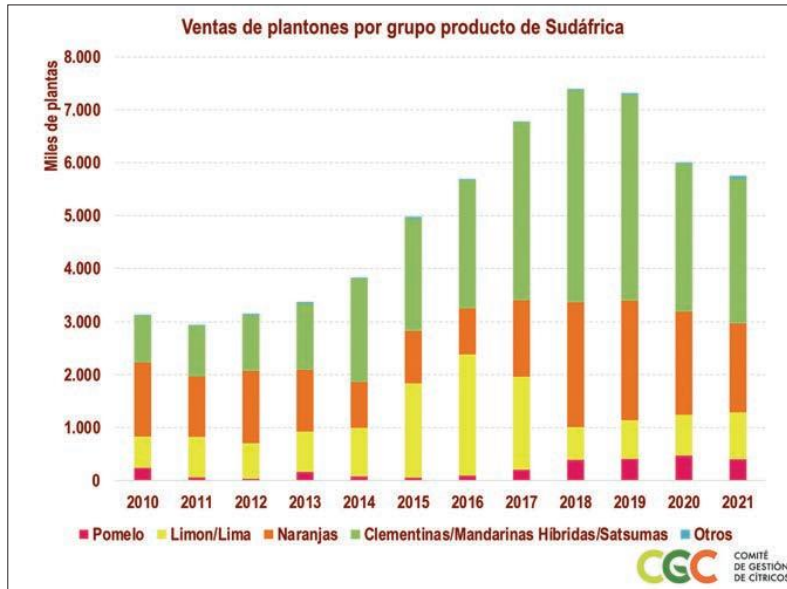
Por INMACULADA SANFELIU (*)

A decir de los propios sudafricanos, la pasada campaña citrícola fue un desastre y esperan que la presente sea más positiva. Consideran que los precios en el mercado estuvieron bien, pero fueron insuficientes para cubrir todos los "costes extras" que tuvieron. Las dificultades del año pasado lo fueron de rentabilidad y las achacan a una tarifa de flete del doble de lo normal (esta supone el 30-40% de los costes de los productores) y al trabajo de los puertos por debajo de su eficiencia óptima. Además, argumentan que la UE cambió la normativa sobre la 'Falsa polilla' una vez habían enviado la fruta por lo que era imposible que los productores la cumplieran y que aquello supuso que los exportadores tuvieran que pagar 300 millones de rands más para que la fruta cruzara las fronteras de la UE. Fue exactamente al contrario: entre las naranjas que se anunciaron en julio de camino a Europa, y amenazadas por el incumplimiento del tratamiento de frío a partir del 14 de aquel mes, se encontraban envíos que se envasaron y exportaron de manera premeditada antes y después de la fecha de entrada en vigor de la nueva normativa (24 de junio), a partir de la cual los contenedores debían salir de manera obligada con *cold treatment*.

El riesgo 'buscado y asumido' fue hallado y cientos de contenedores quedaron varados en las fronteras de la Unión Europea (UE) mientras forzaban con victimismo a las autoridades comunitarias y de los Estados miembros receptores de las mercancías a darles una solución 'de su gusto' a base de crear caos y confusión.

La producción de cítricos en Sudáfrica para la actual campaña 2023 se estima en 2,484 millones de toneladas (t), lo que representa un aumento de 12.000 t en comparación con el año pasado. En realidad, como siempre hacen los sudafricanos, se trata de estimaciones de empaquetado para su expedición. Los volúmenes de cítricos sudafricanos continúan su trayectoria ascendente desde los 1,9 millones de t de 2019 a la estimación actual de 2,5 millones.

Números redondos, la superficie plantada de cítricos en Sudáfrica se eleva a unas 100.000 hectáreas (Ha). El grupo de las mandarinas representa el 26% de la superficie, ligeramente por encima de las 26.000 Ha y dentro del conjunto de los cítricos, es el producto que más crece, con 2.000 nuevas Ha plantadas en 2021 y con 8 años (2014-2021) con ventas de 2 o más de 2 millones de plantas y 3 de esos 8 años entre 3 y 4 millones de plantas vendidas. Dentro del grupo de las mandarinas, el que más crece con mucha diferencia es el de los híbridos de mandarinas tardíos con 6 años con ventas de 2 o más millones de plantas y 2 de esos 6 años con 3-3,5 millones de plantas vendidas. En los últimos 8 años las ventas de plantas del grupo mandarinas duplican las de naranjas y representan 2,5 veces las ventas de plantas de li-



món/lima y 2,7 veces las ventas de naranjas Valencias.

En los últimos años, los híbridos de mandarina tardíos (fundamentalmente Nadorcott y Tango, y en menor medida RHM, Nova o Clemenvilla y Leanri), el grupo de naranjas Valencias y los limones han experimentado un aumento significativo en la superficie plantada, seguidos de las naranjas Navels. En cuanto a las mandarinas, hay aproximadamente

13.500 hectáreas de mandarinas de seis años o menos, con 7.300 Ha de cuatro años o menos.

El grupo de la Valencias ocupa una superficie del 31% del total, los limones un 18%, las Navels el 16% y los pomelos el 9%.

Para los próximos cinco años, se prevé un crecimiento significativo en la producción de *easy peelers* (mandarinas fáciles de pelar) y limones. Se espera que las naranjas Valencia continúen creciendo a ritmo normal, pero se pronostica una disminución en la producción de pomelos y naranjas Navel más tradicionales, estas últimas con ventas de plantas por debajo de reposición.

ACCESO A NUEVOS MERCADOS

Una cuestión que preocupa al sector citrícola de Sudáfrica es el acceso a nuevos mercados, ya que las previsiones de la propia industria sudafricana muestran un aumento de la producción de, al menos, el 15% para 2030 (unas 375.000 toneladas adicionales). A su entender, los mercados internacionales actuales no pueden absorber estos volúmenes adicionales y por lo tanto, se están centrando especialmente en el Lejano Oriente y Asia Oriental.

La industria sudafricana de los cítricos ha crecido mucho en los últimos años y, para ciertos

tipos de cítricos, principalmente mandarinas y limones, cuyos árboles son, en general, jóvenes, se espera que la producción aumente aún más durante los próximos 10 años. Necesitan abrir nuevos mercados a medida que las nuevas plantaciones

pero la temporada no se ha visto afectada. Los volúmenes serán algo mayores que el año pasado al haber entrado en producción campos más jóvenes. El envasado de limones ya comenzó en la semana 4, con más de 9 millones de cajas enviadas desde las costas sudafricanas. La provincia del Cabo Oriental ha comenzado a envasar grandes volúmenes de limones, lo que ha aumentado notablemente la oferta en el mercado.

En la semana 18, se ha completado aproximadamente el 30% del envasado de pomelos, con 3,7 millones de cajas envasadas hasta el momento. La exportación de pomelo disminuirá con respecto al año pasado porque los productores ingresan menos beneficios y están considerando que la fruta de categoría de industria se quede en casa.

El envasado de las naranjas Navel acaba de comenzar, pero ha habido retrasos debido a las lluvias más abundantes de lo habitual en Limpopo y Mpumalanga. Se espera que el volumen aumente rápidamente en las próximas dos semanas, y se confía que los calibres de la fruta sean ligeramente superiores a los del año pasado.

Las Valencias Turkey de Sudáfrica están a punto de comenzar en la semana 22 con disponibilidad de gran volumen a partir de la semana 24. El inicio más temprano de las *Midknights* será para la semana 26 y el gran volumen para la semana 28.

Respecto a las previsiones, estiman un incremento en la exportación de limones (+7%/2022), tratándose de una tendencia que refleja el crecimiento dinámico en superficie desde 2015 (+8.000 Ha), a pesar de haberse ralentizado en 2021. Se

Tras un año desde la entrada en vigor del *cold treatment*, los sudafricanos deberían haber realizado la inversión y tener resuelto el problema de los cortes de suministro y de las cámaras frigoríficas, absolutamente necesarias para exportar y cumplir con los requisitos fitosanitarios de la UE

entran en producción, pero este es un proceso prolongado y la industria no puede negociar el acceso con otros gobiernos, sino que debe ser realizado por el Departamento de Agricultura del gobierno sudafricano.

Las exportaciones de cítricos sudafricanos a China crecen cada año. Rusia también es un buen mercado para los cítricos sudafricanos a su entender, pero allí el flete sigue siendo muy elevado. La India tiene un gran potencial y se espera tener acceso a otros mercados como Japón y Vietnam. Es sorprendente que no les preocupe el tratamiento de frío cuando viene impuesto por China, Japón o Vietnam, u otros muchos destinos productores de cítricos a los que exporta Sudáfrica con *cold treatment*, y protesten y se lamenten por que se les exija desde la UE. Deberían tener claro a estas alturas que si quieren crecer en exportación el resto del mundo las reglas de protección vegetal son las mismas que se les imponen desde Europa.

ARRANQUE DE CAMPAÑA

La campaña citrícola de Sudáfrica 2023 ha sido muy temprana. Los primeros limones se cosecharon en enero. Las lluvias en el extremo norte redujeron los labores de envasado brevemente,

esperan volúmenes similares de naranjas del grupo Valencias en los mercados internacionales (+1%/2022). Se prevé una reducción del 9% de las exportaciones de Navels respecto a 2022. Las previsiones en exportación de naranja están perfectamente en línea con la dinámica de desarrollo de los huertos, con un crecimiento del 2% por año desde 2015 para las Valencias (31.000 Ha en 2021), mientras que la superficie de Navels (16.000 Ha) permanece sin cambios desde ese año.

El grupo de las mandarinas tiene una elevada tasa de crecimiento en superficie, a razón de un 16% por año desde 2015 a 2021, fundamentalmente concentrado en variedades tardías.

Esta temporada, Sudáfrica ha recibido una cantidad de lluvias fuera de lo normal, solapándose las zonas de lluvias estivales con las invernales, se han perdido días de cosecha y, por ahora, hay un vacío en el mercado europeo para los cítricos sudafricanos. La demanda es alta debido a que se ha alargado el frío durante la primavera. Sin embargo, ahora se han enviado grandes volúmenes y está por ver el comportamiento del mercado.

LAS LLUVIAS EN SUDÁFRICA

España básicamente ha terminado, y las naranjas de Egipto han batido récord de precios. Una primavera fría en Europa e Inglaterra ha estimulado la demanda de cítricos. El Reino Unido y Europa demandan cítricos, pero sigue lloviendo en Sudáfrica. Todo parece indicar que continúe lloviendo en el Cabo Occidental y Oriental. El Servicio Meteorológico de Sudáfrica ha señalado en un comunicado que, dadas las recientes precipitaciones y el aumento de la humedad del suelo sobre algunas partes de Cabo Occidental y Oriental, las fuertes lluvias esporádicas pueden aumentar la posibilidad de inundaciones. En el Cabo Occidental, la lluvia va a afectar bastante a las mandarinas que aún cuelgan de los árboles y ejerce presión sobre las exportaciones de mandarinas y limita la disponibilidad de fruta.

Los cítricos sudafricanos se cultivan en una gran extensión geográfica, con climas muy diferentes, pero aun así ha llovido tanto en otoño en Sudáfrica (en las zonas de lluvias de verano y en las de invierno) que los exportadores afirman que no es fácil encontrar fruta suficiente.

Aún con los dientes de sierra propios de un cultivo alternante, la tendencia de Sudáfrica en producción y comercio de cítricos es ascendente. Como todos los sectores importantes en términos de producción y comercialización de frutas y hortalizas, la industria citrícola sudafricana está preocupada por la inflación y el aumento del costo de vida que están afectando a la demanda en Europa, lo que a su vez afecta el poder adquisitivo de los consumidores.

Y preocupados están también por los desafíos en suelo sudafricano.

cano para la industria cítrica: su infraestructura portuaria y logística con los graves retrasos en los puertos que conducen a demoras y reclamaciones de calidad, la inflación de la producción (particularmente mano de obra), el coste de los fletes, la situación del suministro eléctrico, con interrupciones de la cadena de frío como resultado de apagones continuos que afectan la calidad y los costos de almacenamiento y la inflación para los consumidores; riesgo de precio a la baja a medida que llegan más productos en el mercado; erosión de la base de capital debido a ventas forzadas; fluctuaciones del tipo de cambio; condiciones meteorológicas y conflicto/disturbios sociales. Las negociaciones con Transnet sobre los puertos, así como los esfuerzos para transportar más frutas por ferrocarril que por carretera, están focalizando su atención urgente. Y, sobre todo, necesitan puertos sudafricanos eficientes para asegurar que, en la industria frutícola sudafricana, en la cual el 60% de la fruta fresca se exporta, la temperatura y el tiempo, factores cruciales para mantener la calidad de la fruta, no se vean comprometidos.

La desconexión de carga repercute en todos los aspectos, desde el riego hasta el envasado. Los productores necesitan electricidad para regar, no hay alternativa. También dependen de ella para el envasado y necesitan una cadena de frío ininterrumpida. Están comprando generadores e invirtiendo en sistemas de energía solar porque no pueden permitirse un suministro eléctrico irregular.

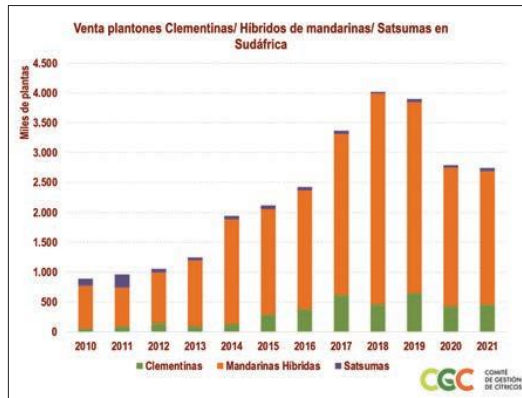
Además, algunos cultivares no están rindiendo en términos de demanda del mercado, exceso de oferta, producción o requisitos postcosecha.

Los riesgos globales incluyen el crecimiento de la oferta de los competidores del hemisferio sur; tarifas de flete (todavía más altas que los niveles previos a la pandemia); grandes y profundas recesiones en las economías desarrolladas que conducen a una menor demanda de productos importados; requisitos de acceso al mercado más estrictos de la UE; invasión de Ucrania y su amplio impacto.

■ SEQUÍA EN ESPAÑA

En cuanto a las previsiones de España para la próxima campaña 2023/2024, a nadie se le escapa que la cosecha se va a ver seriamente afectada por la sequía y por la disminución de la dotación de riego en algunas zonas. La campaña actual 2022/2023 ya se ha visto afectada, con una reducción importante en producción como ha puesto claramente de manifiesto el volumen exportado de cítricos a 31 de marzo, 2.417.729 toneladas frente a las 2.837.061 de la 21/22 a la misma fecha, una reducción del 15% (419.332 toneladas de disminución). Además de la sequía, también han tenido mucho que ver en esa reducción de producción la alternancia del cultivo y el hecho de que algunas variedades se mantuvieron durante mucho tiempo en el árbol, alargando la campaña y agotando el arbolado.

A pesar de las últimas lluvias, la reserva hídrica española está al 49,6% de su capacidad total. Los embalses almacenan actualmente 27.823 hectómetros



cúbicos (hm³) de agua, con las cuencas más deficitarias en el Guadalquivir (al 24,5%), el interior de Cataluña (25,4%), Guadalete-Barbate al 29,1% y Guadiana al 33,2%.

La sequía está sirviendo de aprendizaje para todos y actualmente en Cataluña los investigadores del IRTA facilitan información y apoyo a los agricultores, con la prioridad puesta en la supervivencia de los árboles descargándolos de frutos y copas para que aguanten en verano.

En Andalucía el sector cítrico prevé que la próxima campaña tendrá una merma en la cosecha del 60% por la sequía. La situación varía según zonas de producción: es extrema en la cuenca del Guadalquivir donde los agricultores empiezan a abandonar parte de sus plantaciones para, en el mejor de los casos, intentar salvar la otra parte asignándole toda la dotación de agua de la que disponen, mientras en la provincia de Huelva es algo mejor, aunque también grave, con una reducción de la dotación hídrica del 25%.

Las pérdidas económicas son y serán elevadísimas. A diferencia de los cultivos anuales, estos cultivos leñosos son permanentes, requieren de una importante inversión inicial, y de un periodo que varía según el cultivo, entre 4 y 6 años, para que crezcan los árboles y entren en producción.

La sequía extrema está poniendo contra las cuerdas a muchas plantaciones, que tendrán que sufrir este verano una poda severa para reducir las necesidades hídricas de la planta y mantener el arbolado, aunque suponga una reducción de cosecha en la próxima campaña. Además, las dudas surgen en torno a si la fruta podrá engordar lo suficiente para su comercialización en fresco o si incluso caerá de los árboles por falta de agua. Una parte importante no será aprovechable para el consumo en fresco.

Los citricultores de la Región de Murcia prevén una afección por la sequía de entre el 20 y el 30%, si no llueve en los próximos meses y persiste la escasez hídrica tras el verano, o si no se trasvasa más agua.

Por otro lado, la abundante floración en estos momentos de la primavera hace prever que el próximo otoño pueda haber un considerable aumento de la producción, lo que inevitablemente

requerirá de más agua para que esos mayores volúmenes se desarrollen y —lo más importante— puedan alcanzar calibres comerciales.

■ ATENTOS AL COLD TREATMENT

Con este panorama tan incierto, se aproxima poco a poco la

Exigimos que notifiquen, antes de salir, a qué puerto van y la creación de una plataforma virtual en la UE donde registrar las temperaturas de las sondas descargadas del data logger de cada contenedor de naranja afectado'. Dados los antecedentes de 2022 y sabiendo que en 2023 los requisitos son más estrictos, es difícil creer que cumplirán con el cold treatment, lo que el Gobierno español no puede consentir

temporada alta de exportación de naranjas de Sudáfrica a la UE y vamos a estar muy atentos a que se preserve la sanidad de las plantaciones de cítricos europeos y a que se cumpla de una vez por todas la nueva regulación sobre el tratamiento de frío. Ellos lo llaman "entorno geopolítico y regulatorio" desfavorable. Para nosotros es la necesaria sanidad vegetal.

A estas alturas, y una vez transcurrido un año desde la entrada en vigor del cold treatment, los sudafricanos ya deberían haber realizado la inversión y tener resuelto el problema de las cámaras frigoríficas, absolutamente necesarias para cumplir los requisitos del cold treatment.

En 2022 se incumplió la norma fijada, y se consintió el teatro de "yo te firmo los certificados acordes a las nuevas condiciones y tú te crees que son buenos"; debemos pensar que, con la aplicación en 2023 de los nuevos requisitos más estrictos, su intención será de no cumplir de forma corregida y aumentada, lo que de ningún modo el Gobierno español puede consentir.

La hora de la verdad ha arribado. En 2023 ya no puede haber excusas. Deben registrar las parcelas de naranja desde las que va a exportarse a la UE y el listado de parcelas autorizadas deberá comunicarse previamente a la Comisión Europea (CE). Se podrá elegir entre dos opciones de tratamiento de frío.

La fruta originaria de las parcelas autorizadas tendrá que haberse sometido a un enfoque de sistemas que incluye un tratamiento en frío de 0°C a -1°C durante al menos 16 días, de conformidad con las normas internacionales para medidas fitosanitarias NIMF 14

y NIMF 42, siempre que el tercer país exportador haya documentado y comprobado el tratamiento en frío para cada envío, y que el servicio fitosanitario nacional del país de origen haya comunicado previamente por escrito a la CE el enfoque de sistemas, junto con pruebas documentales de su eficacia.

O bien como alternativa, someterse a un enfoque de sistemas eficaz de conformidad con la norma internacional para medidas fitosanitarias NIMF 14 que incluye una fase de prerrefrigeración de la pulpa del fruto hasta la temperatura del tratamiento en frío aplicado, seguida de ese tratamiento en frío durante al menos 20 días a una temperatura establecida entre -1°C y +2°C, siempre que el tercer país exportador haya documentado y comprobado la fase de prerrefrigeración y el tratamiento en frío para cada envío y siempre que el servicio nacional del país de origen haya comunicado previamente por escrito a la CE el enfoque de sistemas con pruebas documentales de su eficacia.

El protocolo establecido en el marco de la normativa comunitaria no es en absoluto ambiguo. La NImF 42, marco establecido en el reglamento de la UE que introduce el cold treatment, no deja lugar a dudas: el tratamiento requiere

el monitoreo de la temperatura central del producto (temperatura de pulpa) a través de, al menos, tres sondas de "pincho en pulpa", y es indispensable que se alcance, en todo el producto, la temperatura programada durante el tiempo de tratamiento especificado, de modo que se pueda lograr la eficacia requerida, lo que quiere decir que debe preenfriarse a temperatura del tratamiento de lo contrario difícilmente podrá asegurarse que se alcance dicha temperatura en pulpa y, desde luego, no podrá empezar a constarse el tiempo de exposición a la temperatura requerida al cierre del contenedor.

Al igual que sucede en España, la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF) del país exportador a la UE (con 'Falsa Polilla') debería elaborar un 'Manual de Pautas Generales para el Protocolo de Exportación de naranjas a la UE', a supervisar y aprobar por la CE, en el que se establezcan los detalles específicos tales como instrucciones sobre el preenfriamiento a temperatura del tratamiento de frío específico, comprobación del equipo de frío y registro de temperaturas, el número de sensores (al menos tres) en la instalación de tratamiento térmico requeridos para monitorear la temperatura del producto; el número de sensores adicionales en función del mapeo para compensar el posible funcionamiento incorrecto de uno o más de los sensores mínimos requeridos; la ubicación de las sondas; calibración de las sondas de temperaturas, carga adecuada y comprobación de los sensores de temperatura; y monitoreo de la temperatura del aire de salida.

El data logger procede a re-

gistrar datos y en caso de que el tratamiento se rompa porque se supere la temperatura exigida, el proceso se debe iniciar de nuevo y volver al día 1. El objetivo es que, una vez llegue al puerto de descarga, se haya cumplido el tratamiento en días consecutivos, independientemente de cuantas veces se haya iniciado el proceso. Si se llega a puerto sin haberlo completado, la mercancía no se podrá descargar del contenedor incurriendo en los correspondientes cargos de demora, ocupación, conexiones, etc. y tiene que acabar el cold treatment en el país de destino.

Se les debe exigir que notifiquen, antes de salir, a qué puerto van, al igual que nos exigen a nosotros y se les impone a ellos en las exportaciones a EEUU. Cuando el contenedor llega a destino, se descarga el data logger del contenedor y sus registros de la temperatura de la fruta se entregan al inspector que verificará el cumplimiento del cold treatment del 100% de los contenedores. Así pues, las temperaturas de las sondas se registran durante todo el tratamiento y se transmiten a la naviera que a su vez las reenvía al departamento de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura del país importador.

■ MAYOR TRANSPARENCIA

Las experiencias vividas en 2022 en esta cuestión, han puesto de manifiesto la necesidad de un mayor nivel de transparencia que permita a su vez dirlimir responsabilidades, y en ese sentido exigimos la creación de una plataforma virtual en la UE donde se almacenarán los "registros de las temperaturas de las sondas" descargados del data logger de cada contenedor de naranja originario de un país con 'Falsa polilla' y, por lo tanto, con obligación de cold treatment, que quedarán a disposición de las autoridades competentes de los ONPF de los 27 Estados miembros de la UE. Deberían conservarse, durante al menos un año, registros adecuados de los tratamientos térmicos aplicados como medida fitosanitaria y los certificados fitosanitarios emitidos a fin de permitir el rastreo de los lotes tratados.

La importancia de la UE para los exportadores sudafricanos es tan grande como siempre. Junto con el mercado británico, es el mejor mercado en este momento para Sudáfrica, aunque esta posición depende en gran medida del tipo de cambio. El sector europeo no se ve amenazado por los cítricos sudafricanos: que haya en las tiendas todo el año es bueno para todos, pero sin poner en riesgo fitosanitario la producción europea.

El sector español no va a consentir que los importadores del único país que se opuso a la aprobación en el SCOPAFF del Reglamento que regula la introducción del tratamiento obligatorio de frío o cold treatment para las naranjas importadas de países con 'Falsa polilla' (que representa al 3,94% de la población de la UE), piensen que una norma comunitaria de obligado cumplimiento es susceptible de interpretaciones interesadamente flexibles, burlando la finalidad de la misma.

(*) Presidenta del Comité de Gestión de Cítricos