

Los costes y la formación de los precios determinantes de la viabilidad de la citricultura española

P. Caballero¹, M.A. Fernández-Zamudio¹, M.C. García-Martínez¹, B. Carmona¹, F. Alcón² y M.D. De-Miguel²

¹ Instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias. Ctra. Moncada-Náquera, Km. 4,5. 46113 Moncada (Valencia).

² U. Politécnica de Cartagena. ETSIA. Paseo Alfonso XIII nº 48. 30202 Cartagena (Murcia).

Palabras clave: posición competitiva, rentabilidad, evolución precios, oligopolio grandes cadenas.

Resumen

La permanencia de las dificultades en el sector cítrico tiene su principal efecto negativo en las bajas rentas de los cultivadores y el abandono gradual de las plantaciones. El desarrollo del trabajo comprende la descripción de la posición competitiva de la citricultura española y de la rentabilidad en función de los costes de producción y de los precios en árbol. Se analiza a continuación el proceso de formación de los precios y las reacciones en la Unión Europea (UE). La posición competitiva se ha determinado con la finalidad de conocer su manifestación en función de la evolución de las exportaciones, considerando las cifras de los principales países mediterráneos competidores. La rentabilidad para las tres principales especies permite afirmar que la viabilidad es dudosa a medio y largo plazo. La formación de los precios está dominada por el oligopolio de las grandes cadenas. Se da fin al trabajo con la mención de las posibles actuaciones en temas de legislación, estructuras comerciales y gestión empresarial.

INTRODUCCIÓN

Las dificultades en el sector cítrico continúan por la continuidad de las deficiencias estructurales y los problemas de la comercialización, con un elevado número de entidades mayoristas de dimensiones insuficientes, y una posición muy débil de la oferta frente a la concentración de la demanda correspondiente a las grandes superficies.

A partir de la campaña 1997/98, se han alcanzado elevadas producciones como consecuencia del aumento de la superficie plantada, atribuibles a las anteriores expectativas de la citricultura y a la facilidad de nuevas transformaciones a partir de la generalización del riego por goteo. La mayor presión de la oferta ha permitido, en los diez últimos años, sobrepasar los tres millones de toneladas en la exportación, con máximos de 3.564.200 tn en la campaña 2003/04, y de 3.644.000 tn en la campaña 2010/11. La exportación, aún con sus elevadas cifras, no es suficiente para dar salida a la producción de forma más fluida, puesto que el mercado interior no tiene incrementos elevados y la industrialización también ha presentado cierta rigidez a la expansión, y no tiene un papel decisivo en la absorción de la producción excedentaria, y más aún con la actual OCM.

Una cuestión que se plantea en épocas difíciles es sobre la competitividad de la citricultura española. La primera respuesta a su evaluación es a través de las cifras del comercio exterior en momentos de creciente globalización. La posición competitiva se define como la muestra del predominio, permanencia y firmeza en los mercados respecto a otros países concurrentes. Una vez evaluada la evolución de las

exportaciones de España y de los principales países mediterráneos competidores, de acuerdo con los datos del CLAM, considerando periodos de veinte campañas o superiores, se constata el dominio de España en las tres principales especies de cítricos (naranja, mandarina y limón), mientras que la representación en el pomelo es escasa. En resumen, de la información disponible de las exportaciones, España tiene una posición competitiva firme en naranjas y mandarinas, y con seria competencia, especialmente de Turquía, en el limón.

España ocupa, de forma clara, la primera posición en el comercio mundial de cítricos en fresco, no obstante aún probada su competitividad, a medio y largo plazo se plantea, si la actividad puede continuar, especialmente en campo, para el nivel de producción actual, teniendo en cuenta la rentabilidad. Para explicar esta cuestión se va a analizar la rentabilidad en función de los costes y los precios.

Costes, precios y rentabilidad

Los costes y su variación repercuten en la renta del agricultor e inciden en la competitividad de las producciones. En la Tabla 1 se expone un resumen de los costes de producción para las tres especies cítricas. En el caso de mandarinos y naranjas, la información fue tomada vía encuestas en la Comunidad Valenciana y en el limón los datos proceden de Murcia y Vega Baja de Alicante. A los muestreos se les dio significación estadística (Caballero et al., 2010).

En cada especie, además de los costes totales por hectárea, al final de cada columna figuran los costes unitarios, considerando la producción en Kg/ha indicada al principio, se trata de los umbrales de rentabilidad para obtener Ganancia (margen neto) o Beneficio, según se incluyan o no los costes de oportunidad.

Evolución de los precios

La principal componente de la renta del citricultor es el precio en árbol, o bien la liquidación cuando el agricultor es socio de una cooperativa. La repercusión de los precios al agricultor en las rentas que percibe ha sido muy desfavorable, con continuos descensos que se han acentuado en los ocho últimos años.

Por ejemplo, en los precios actualizados de la variedad Clemennules durante veinte campañas, se observa un ligero crecimiento de 1989 a 1995, pero en los catorce últimos años, hasta 2009 el precio ha perdido el 50% de su valor. Con el mismo análisis aplicado a la naranja N.Lanelate durante trece campañas, desde 1998 a 2010, se ha detectado un descenso en los precios actualizados del 50%.

Además de los acusados descensos, también son graves los niveles de riesgos en los precios, es decir, los periodos en lo que los precios se sitúan por debajo de los costes. Por ejemplo, en la variedad Navelina, entre las campañas 2003/04 y 2008/09, el 60% del tiempo (expresado en quincenas), el beneficio fue negativo. Siguiendo con el mismo procedimiento, con las mismas campañas, para la variedad Clemennules, el beneficio fue negativo el 50% del tiempo (Caballero, 2009).

La evolución de los precios y sus significativos descensos, confirman que son la principal causa de la pérdida de renta de los cultivadores, hasta límites tan graves que están exigiendo cambios inaplazables en las estructuras comerciales y en la legislación sobre el comercio de cítricos.

Aunque la citricultura española se manifieste competitiva, en cambio no parece tener rentabilidad en las condiciones actuales, y si no hay rentabilidad la viabilidad a medio y largo plazo parece dudosa. En los últimos años se abandona superficie cultivada y, en algunas campañas, los plantones vendidos no van a mantener una renovación necesaria de las plantaciones.

La formación de los precios

La elevada concentración en la demanda correspondiente a las grandes superficies, mientras que las variaciones en número y dimensión de las entidades mayoristas españolas (Empresas, Cooperativas y SATs) han sido escasas, es la causa más determinante de los resultados económicos tan negativos en el sector cítrico cuyo sentido tiene difícil cambio. En la UE-27 quince cadenas mayoristas controlan ya el 77% del mercado de la alimentación. En España el número de entidades mayoristas en origen es de 466.

El mercado de los agrios se ha ido modelando con las siguientes características:

- Pérdida del papel que tenían los grandes mercados mayoristas en la formación de los precios, a partir de una concurrencia amplia, con transparencia en la información.
- Actualmente el reducido número de cadenas del comercio minorista en la UE, forman un oligopolio, con precios con descenso e imposición de normas. Normalmente, una cadena o central de compra con mayor dimensión o costes más bajos puede representar un papel de líder en los precios, por lo tanto existe una empresa dominante, por su tamaño, o estrategia dura en las negociaciones y el resto acepta su comportamiento.

Diversas interpretaciones surgen de la situación descrita. La existencia de este oligopolio es irreversible y aún son posibles concentraciones mayores, si no se reforman las estructuras de oferta, la dureza actual va a seguir, no se incrementará más porque es imposible. Normalmente las grandes cadenas, necesitan protegerse de la competencia entre ellas bajando los precios al consumidor y para ello exigen hasta el límite a los proveedores.

La posición de fortaleza de las grandes cadenas aún se afirma más por la falta de una mínima coordinación e intercambio de información entre las entidades exportadoras y la carencia de ordenación de la campaña.

En cierta medida es condicionante de la formación de precios de los cítricos, el suministro tan directo entre origen y destino, sin pasar por una concentración previa, en la cual la concurrencia determine un precio de origen. En los cítricos es frecuente la formación del precio según la oferta de las principales cadenas, a veces una, la de más rigidez. El procedimiento es simple, con el precio fijado reciben ofertas, si su suma no alcanza el volumen de compras previsto pueden optar por subir el precio de la oferta, efectuar adquisiciones de otros países o sustituciones con otras frutas. Al final, todos cobran bienes o servicios a precio de mercado menos quien produce la fruta, sobre todo cuando el agricultor ha cedido el producto “a resultas”.

Tal como están los canales comerciales en los cítricos, y como se realizan los envíos, con la eliminación de intermediarios al máximo, parece evidente que la formación del precio, sin pasar por una situación concurrencial previa, es la ruina de los cultivadores. Es la consecuencia de haber perdido importancia los mercados mayoristas, de no haber llegado a funcionar de forma amplia los mercados de origen y de haber eliminado los mercados futuros.

Escasas reacciones en la UE

Ante situaciones límite en las injustas retribuciones a los productos y la insistencia en las reivindicaciones, al fin parece evidente que Bruselas parece informada y existe intención de intervenir y legislar, no obstante es difícil prever el tiempo que va a necesitar. El desequilibrio de precios y márgenes en la cadena de valor exige medidas inmediatas. No obstante, en la próxima reforma de la PAC, no se da prioridad a las medidas de corrección de los mercados que son precisas para dar equilibrio a las negociaciones en la cadena alimentaria. El panorama se ve difícil porque en la UE, por

encima de todo deseo de cambios estructurales por parte de su desarraigada burocracia, subsisten, como si se tratase de un cauce natural profundo, unos principios inamovibles entre los cuales citamos a primera vista:

- Una desmedida protección del consumidor en precios y en seguridad alimentaria. No importa que una clase rural sea esclava de la población urbana.
- La principal preocupación obsesiva y bastante injustificada, de las instituciones de la UE es que “el elevado nivel de precios al consumo” de los alimentos presiona sobre las rentas familiares, especialmente las más débiles, cuando, por otra parte en los hogares europeos los productos alimenticios constituyen el 16% del gasto total.
- Hay menosprecio de la agricultura como actividad productiva y económica; sólo parecen interesar los aspectos medioambientales y paisajísticos con los que se intentan justificar subvenciones. Es patente como se llenan los documentos sobre Política Agraria de la UE de conceptos como multifuncionalidad, sostenibilidad, biodiversidad, condicionalidad y en cambio las referencias a una producción eficiente con precios justos de verdadero mercado se mencionan menos.
- La globalización impuesta con cierta irracionalidad, obligada por acuerdos internacionales, pero bien vista por algunos sectores.
- Los tratados preferenciales con terceros países, asignando unos precios de entrada que van a estimular las exportaciones. En realidad dichos precios de entrada constituyen licencias de *dumping* autorizadas.

Resulta paradójico que la defensa del consumidor se haya basado en tomar como escudo la necesidad del libre mercado, cuando no hay formación de precios en un mercado libre y concurrencial (Caballero, 2009).

Desde el final de 2009 parece que las instituciones de la UE avanzaron en el diagnóstico sobre las relaciones comerciales y se está estudiando un amplio conjunto de actuaciones para “mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria en Europa”. Sobre el conjunto de problemas citamos dos documentos, uno de la Comisión de las Comunidades Europeas, COM (2009) 591 de fecha 28/10/2009 y el otro, un Documento de Trabajo (Bové, 2010).

Soluciones puede haber, lo difícil se debe a la necesidad de actuación urgente. El lobo de la fábula ha llegado, mientras las autoridades comunitarias y sus ejecutivos se han pasado años soñando con utopías de mercados libres y competencia perfecta. Si las estructuras empresariales han variado, si han disminuido antiguos niveles de transparencia y concurrencia, si estamos en un mercado de concurrencia restringida, dominado por un oligopolio, las leyes y la actuación de las autoridades comunitarias y de los estados no pueden ser las mismas. A la situación de oligopolio en las grandes cadenas minoristas se ha llegado por vía legal, y hablar de mercados con régimen de oligopolio o monopolio no es nada peyorativo, son definiciones económicas, pero los derechos de productores, consumidores y participantes en la comercialización deben estar protegidos y los estados han de intervenir estableciendo normas contractuales adecuadas.

Posibles actuaciones

Entre las diferentes actuaciones que se proponen distinguimos por una parte las realizables por la Administración del Estado y de la UE, que deben incidir sobre la formación de precios y las relaciones comerciales con terceros países, aspectos clave de la supervivencia de la citricultura, por otra parte, las empresas y cooperativas de comercialización y los agricultores, cuyo objetivo principal debe ser el aumento de la rentabilidad. La Administración española y la UE deben actuar legislando, teniendo en cuenta el informe del Comité Económico y Social Europeo (CESE 706/210-NAT/460, sobre la situación actual de la cadena alimentaria en Europa, en el que se mencionan

prácticas desleales, falta de transparencia, y situación de oligopolio por la agrupación de grandes cadenas.

En general las nuevas normas deben promover una mayor capacidad negociadora en los productores. El funcionamiento actual del mercado no puede retribuir al productor de forma justa y libre, porque no hay mercado libre, ni formación de precios correcta.

Con la información disponible parece que las actuaciones previstas comprenden:

- Un Código de Buenas Prácticas Comerciales y una Ley de Calidad Agroalimentaria.
- Variación en la legislación en materia de competencia tendente a impedir estructuras de monopolio de mercado y prácticas contractuales cuestionables.
- Medidas anticrisis y de estabilización de los precios. Se estudiará la introducción de un seguro de ingresos.
- Por parte del Gobierno español, evitar al máximo las concesiones en acuerdos preferenciales con terceros países que produzcan perjuicios irreversibles en la comercialización. La agricultura no debe ser la que soporte las concesiones en política exterior.

Por parte de las empresas de comercialización y cooperativas: Ante la existencia de un oligopolio en la demanda, concentrar la oferta en un reducido número de grupos exportadores y dar mayor autogestión del sector por parte de las Interprofesionales.

Por parte de los agricultores: Además de su participación en cooperativas, interprofesionales y a través de los sindicatos agrarios, de forma individual, en sus explotaciones, han de evolucionar para elevar la rentabilidad y en consecuencia contribuir a la competitividad del sector. Han de cuidar la calidad, tratar de racionalizar o disminuir los costes de producción y aplicar una gestión empresarial.

Referencias

- Bové, J. (2010) Ingresos justos para los agricultores: Mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria en Europa. Documento de trabajo. Comisión de Agricultura y Desarrollo Rural. Parlamento Europeo.
- Caballero, P. (2009). La formación de los precios clave de los problemas del sector cítrico. Levante Agrícola, n° 397, 3er. Trimestre 2009, 8 p.
- Caballero P., Carmona B., García-Martínez M.C. (2010). Los costes de producción de los cítricos en la Comunidad Valenciana. Informe Final Proyecto IVIA n° 5944. Dpto. Economía y Sociología Agrarias. Documento Interior. 24 p.
- COM (2009) Mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria en Europa. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y social Europeo y al Comité de las Regiones.

Tabla 1.- Resumen de los Costes de Producción en cítricos. Referidos a 2010

	Naranja	Mandarino	Limonero
PRODUCCION (Kg/ha)	29.860	26.740	30.077
Concepto:	€/ha	€/ha	€/ha
1- COSTES VARIABLES	4.045,86	4.577,64	3.687,10
2- COSTES FIJOS	1.296,90	1.349,55	1.198,88
COSTES TOTALES SIN C.O (1+2)	5.342,76	5.927,19	4.885,98
3- COSTES DE OPORTUNIDAD	557,18	543,09	261,82
COSTES TOTALES CON C.O (1+2+3)	5.899,94	6.470,28	5.147,80
COSTE por Kg SIN COSTES DE OPORTUNIDAD (equivalente al umbral para obtener Ganancia)	0,179	0,222	0,162
COSTE por Kg CON COSTES DE OPORTUNIDAD (equivalente al umbral para obtener Beneficio + Renta de la tierra)	0,198	0,242	0,171

Elaboración: Dpto. de Economía y Sociología Agrarias del IVIA.