



## DOSSIER DE PRENSA

### VALORACIÓN PROVISIONAL CAMPAÑA AGRÍCOLA 2011/2012

Un año más, la Federación de Cooperativas Agrarias de Murcia (**FECOAM**) realiza un balance estimativo de la campaña agraria **a nivel regional**, tanto desde el punto de vista de los resultados económicos de la campaña en los diferentes sectores, como en aquellos aspectos meteorológicos, normativas en política agraria, medio ambiente, seguridad alimentaria, etc., de mayor relevancia a lo largo de la campaña de 2011/12.

#### **Características generales**

En Murcia existen unas 551.000 ha de superficie agrícola útil (2011), de las cuales 364.000 ha son de secano y 187.000 ha de regadío. De la superficie total de regadío solamente se cultivan en torno a 154.500 ha, siendo 120.000 ha de riego localizado.

La producción regional se acerca a los 3 millones de toneladas, destacando por grupos las hortalizas con 1.504.000 t, los cítricos con 631.500 t y los frutales (incluyendo la uva de mesa) con 502.150 t, estando orientada la mayoría de dicha producción al mercado en fresco internacional.

El PIB de la agricultura en Murcia en 2011 fue del 4,86% (1.371 millones de €) frente al 2,29% nacional. Además, la agricultura y ganadería también contribuyen de forma importante en el PIB de otros sectores como la industria y los servicios.

En cuanto a empleos generados por el sector agroalimentario, la cifra total alcanza el 10,3% de la población activa total representando unos 76.000 empleos.

#### **Incidencias climatológicas**

El pasado año hidrológico se caracterizó por ser bastante seco, especialmente el verano, no produciéndose precipitaciones entre el mes de abril y finales de septiembre, lo que ha hecho sufrir mucho a los cultivos de secano (vid, olivo y almendro).

Se produjeron importantes heladas durante el mes de febrero, con un periodo de frío que duró casi tres semanas y que afectó a diferentes cultivos.

En frutales se vieron afectadas las variedades extra-tempranas y tempranas de melocotón y nectarina, estimándose una reducción de la producción de un 40%. El resto de variedades y cultivos no sufrieron daños de consideración.

En frutos secos las variedades de almendro de floración temprana perdieron producción por el frío.

Las hortalizas fueron los cultivos con mayores daños, produciéndose pérdidas importantes en las producciones de lechuga, alcachofa, tomate, habas, etc., afectando más a la comarca del Valle del Guadalentín que a la del Campo de Cartagena.

A los daños económicos por las pérdidas de producción hay que añadir el impacto socioeconómico que tienen debido a las pérdidas de empleos por la actividad de las cooperativas y sus socios.

Las temperaturas este verano fueron normales para la época, mientras que en lo referente a las precipitaciones, la cifra media de lluvias en la Región de Murcia en el pasado año hidrológico fue de 251 mm, aunque la mayoría se produjeron al final del periodo (septiembre)

### **Consumo de frutas y hortalizas a nivel nacional**

Según el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (MARM), el consumo en volumen de hortalizas y patatas frescas en los hogares españoles durante el periodo comprendido entre octubre de 2011 y septiembre de 2012 aumentó un 1,6%, representando un 12,7% en cantidad de todos los alimentos consumidos en los hogares el último año, lo que representa 85,1 Kg. por persona y año.

En cuanto a la fruta, en los hogares españoles durante el mismo periodo, el consumo aumentó un 3,3%, representando un 15,7% de todos los alimentos, siendo la cantidad por persona de 103,2 Kg. de fruta.

### **Exigencias de la Gran Distribución**

Durante las últimas décadas, se ha producido una concentración de clientes a nivel de la distribución, que ha provocado que en la actualidad exista un importante desequilibrio en las relaciones comerciales dentro de la cadena agroalimentaria y que, agravada por la actual situación de crisis, provoca un gran dominio de los mismos en las negociaciones de precios, reduciéndose los precios en origen y haciéndolos ruinosos para los productores.

Se está produciendo una estabilización del consumo de productos hortofrutícolas. La producción mundial crece más que el consumo, siendo necesaria la promoción y apertura de nuevos mercados.

Existe una tendencia a la baja de los precios debido a la liberalización de los mercados y la falta de control por los países de la Unión Europea y la escasa coordinación en España entre el estado y las Comunidades Autónomas para controlar la entrada de producciones de terceros países.



Es necesario que se establezcan medidas para evitar la diferencia de precios entre origen y destino y conseguir unos precios éticos y justos para el agricultor y para el consumidor ya que los costes de producción siguen aumentando mientras que los precios percibidos están sufriendo un serio retroceso.

Además, también exigen la implementación de sistemas de producción avanzados y respetuosos con el medio ambiente como son la Producción Integrada y diferentes protocolos privados así como el uso más restrictivo que lo que exige la legislación comunitaria de determinadas materias activas, lo que conlleva un incremento de los costes de producción.

### **Situación de crisis. Falta de crédito. Problemática seguros de riesgo por insolvencia.**

La actual situación de crisis, no solo está afectando comercialmente al sector agrario regional, por la fuerte presión de la gran distribución para la bajada de los precios en origen, si no que también está causando problemas de liquidez en nuestras cooperativas, debido a la situación de desconfianza de las entidades de crédito. Nuestro sector trabaja igual que hace unos años y está siendo fundamental para frenar el desempleo, por lo que precisa del apoyo de las entidades financieras ya que los agricultores y ganaderos así como las cooperativas agrarias de nuestra Región, seguimos siendo los mismos que cuando la situación económica era mejor y continuamos haciendo frente al pago de nuestras deudas del mismo modo. Además, fruto de esta desconfianza, los tipos de interés están siendo cada vez más altos, lo que encarece la financiación de nuestras cooperativas y sus socios.

Por otro lado, la desconfianza en los mercados y el aumento del riesgo de impagos, está causando una falta de acceso de las cooperativas a las coberturas de riesgo por insolvencia por las operaciones comerciales en los mercados, teniendo que asumir la incertidumbre de no cobrar las ventas que realizan debido a la bajada de garantías generalizadas para todos los clientes que están aplicando las empresas aseguradoras.

### **Fruta destinada a transformación**

Los precios medios de melocotón pagados por la industria han sido de 0,30 €/Kg. para la fruta de primera categoría y 0,15 €/Kg. para la de segunda. En el caso del albaricoque, la variedad Búlida se pagaron por la fruta de primera alrededor de 0,27 €/Kg. y 0,18 €/Kg. por la de segunda. Para la variedad Real Fino, los precios fueron de 0,18 €/Kg. para la de primera y 0,15 €/Kg. para la de segunda.

Los precios de este año para el melocotón están por encima de los que se percibieron la campaña pasada. La causa ha sido la importante reducción de melocotón amarillo que se está produciendo en Murcia como consecuencia de los arranques de estas variedades y reconversión a otras con destino al mercado en fresco.

En cuanto al albaricoque, los precios han sido ruinosos debido a la gran presión que ha ejercido la industria, que ha transformado un gran volumen a muy bajos precios.

### **Costes de producción**

Siguen incrementándose los costes de producción por el aumento de los precios de los factores de producción, como es el caso de los carburantes, fertilizantes, piensos, etc.).

El coste del material vegetal también supone un desembolso importante para los agricultores, debido a los “royalties” que están pagando a diversos obtentores por la explotación de determinadas variedades.

Por otro lado, el dinamismo e innovación del sector agrícola, supone la necesidad de realizar inversiones en instalaciones, implantación de protocolos, sistemas de aseguramiento de la calidad, etc., para poder cumplir con las necesidades y condicionantes de nuestros clientes.

### **Subida del IVA**

La subida del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), ha afectado al sector agrario en dos vertientes. En primer lugar, se encarece el coste de carburantes, electricidad, maquinaria, etc (al pasar del 18 al 21%), así como el de piensos, fertilizantes, fitosanitarios, material vegetal, etc. (al pasar del 8 al 10%). Por otro lado, la subida del IVA está provocando que la distribución no lo esté trasladando al consumidor, por lo que finalmente supone una reducción del precio para el agricultor y ganadero. Esto es especialmente sangrante en el caso del sector de flores en el que IVA ha experimentado un aumento del 8 al 21%.

### **Acuerdos preferenciales UE- 3os países**

La Unión Europea continúa firmando nuevos acuerdos o renegociando los ya existentes con países no comunitarios, siendo los productos agrarios la moneda de cambio, favoreciendo la entrada de productos hortofrutícolas de terceros países en la UE. Estos acuerdos preferenciales tienen como finalidad



la eliminación de aranceles así como la eliminación o aumento de los contingentes y disminución de los precios de entrada.

Estos países, principalmente del norte de África, tienen costes de producción muy inferiores a los nuestros debido a sus menores cargas laborales y sociales (salarios, protección social de los trabajadores, prevención de riesgos laborales, etc.).

Estos acuerdos afectan gravemente a zonas productoras de frutas y hortalizas como la Región de Murcia, dado que los productos más afectados por estos acuerdos son los que producimos en las regiones mediterráneas.

### **Financiación de los seguros Murcia**

Este 2012 se ha producido la pérdida de la subvención que la Región de Murcia concedía por la contratación de seguros agrarios. En la práctica este hecho ha tenido como consecuencia el encarecimiento de las pólizas que los agricultores y ganaderos de nuestra región realizan entre el 17 y el 20%. El aseguramiento de las producciones es un elemento clave para la viabilidad de las explotaciones, del que no se puede prescindir. Aunque somos conscientes de las dificultades económicas que atraviesan las administraciones, desde FECOAM continuaremos presionando para conseguir el apoyo económico al seguro agrario que permita la viabilidad económica en su contratación.

### **Perspectivas**

#### **Proyecto de Ley sobre medidas para mejorar el funcionamiento de la Cadena Alimentaria**

Esta Ley es una petición largamente demandada por todo el sector agroalimentario con el objeto de establecer medidas que corrijan los abusos que frecuentemente se producen en las relaciones comerciales entre los operadores de la cadena alimentaria, contribuyendo a lograr una cadena alimentaria más equilibrada en la que el sector productor obtenga una justa remuneración por su trabajo.

El fuerte desequilibrio en la cadena alimentaria ha propiciado la proliferación de prácticas abusivas que han tenido como efecto la pérdida de valor de los productos agroalimentarios en su comercialización, ocasionando con frecuencia que los productores no cubran los costes de producción.

Esperamos que esta iniciativa legal, al igual que la de Integración Cooperativa, permita una revalorización de los productos agrarios, una mejor



distribución del valor a lo largo de la cadena y unas mejores condiciones económicas del sector productor.

Respecto a las medidas que contemplamos especialmente que se hayan prohibido una serie de prácticas abusivas, como las modificaciones en los contratos una vez firmados, la prohibición de pagos comerciales y la regulación de las subastas electrónicas.

Al mismo tiempo, la obligación de formalizar contratos por escrito es un objetivo ambicioso y positivo en el sentido de que dotará de transparencia y seguridad a las transacciones comerciales, y evitará las ventas sin precio, una práctica abusiva, perniciosa y causante de los bajos precios en origen, aunque somos conscientes de que será compleja su implantación.

Respecto a los Códigos de Buenas Prácticas, siempre hemos manifestado cierto escepticismo porque los desequilibrios de poder de mercado de los operadores de la cadena difícilmente se van a poder resolver con acuerdos voluntarios, sin embargo es una medida que puede contribuir a mejorar las relaciones de la cadena y trabajaremos para elaborar códigos de buenas prácticas mercantiles detallados y porque sean suscritos por el mayor número de empresas de la cadena alimentaria.

Para nosotros siempre ha sido clave el establecimiento de un sistema de control de la cadena independiente y autónomo en su actuación. En este sentido nos parece un buen punto de partida la creación de un Observatorio de la Cadena y que se le de una potestad sancionadora a las Administraciones en lo relativo a los incumplimientos de la Ley.

### **Proyecto de Ley de Fomento de la Integración Cooperativa**

El Consejo de Ministros da luz verde a un importante plan de integración cooperativa. Se trata de una iniciativa política importante y necesaria para mejorar la posición de los productores en la cadena agroalimentaria.

La Ley supone un hito histórico y un espaldarazo al papel de las cooperativas en el sector agroalimentario. Esta iniciativa del Gobierno está totalmente en línea con la estrategia de la organización a favor de un modelo cooperativo empresarial, rentable, competitivo, profesionalizado, generador de valor y con una dimensión relevante, aspecto éste que constituye un factor clave de competitividad y rentabilidad en el sector agroalimentario.

Esta iniciativa es un mensaje político extraordinariamente potente tanto para el sector agroalimentario como para el conjunto de las Administraciones públicas, que debe lograr que tanto unos como otros concentren sus esfuerzos y apoyos para conseguir la integración cooperativa, la concentración de la oferta, mejorando la eficiencia en la comercialización y de este modo un



reequilibrio de la cadena alimentaria y una mejor posición de los productores en el mercado con vistas a mejorar la rentabilidad de su actividad.

La Ley contempla como instrumento para llevar a cabo la integración cooperativa, la figura de la Entidad Asociativa Prioritaria, que serán todas aquellas cooperativas y otras entidades asociativas que adquieran un volumen de comercialización, a determinar según sectores, con el objeto de que sean empresas con un peso relevante en el mercado.

Desde FECOAM se ha analizado el borrador de Ley presentado y se han planteado propuestas que permitan mejorar el texto en el periodo de alegaciones, considerando que esta iniciativa debe aprovecharse para incorporar cambios en la normativa que permitan incrementar las actividades económicas de las cooperativas en su entorno socio-económico.

### **Perspectivas financieras y reforma de la PAC**

En la pasada cumbre sobre perspectivas financieras 2014-2020 en la UE, se establecieron las bases para la disminución del presupuesto agrario. De terminar siendo así, España perdería fondos agrarios comunitarios.

En cuanto a las propuestas presentadas por la comisión para la reforma de la PAC, consideramos que son insuficientes y contradictorias, y que vienen a demostrar el carácter cortoplacista de las decisiones de la UE, que sigue sin asumir que el abastecimiento alimentario es hoy una cuestión estratégica ante el incremento de la demanda mundial.

Entre los instrumentos propuestos destaca el fomento de las Organizaciones de Productores, OPs, con unos criterios de reconocimiento laxos e insuficientes, que no mejorarán la concentración de la oferta. De esta manera la Comisión da carta blanca a la proliferación de estructuras sin funciones claras y sin obligatoriedad de comercialización conjunta de las producciones de sus socios, con lo cual se fomentará la disgregación comercial, causa fundamental de los bajos precios en origen y de la falta de rentabilidad del sector productor.

Es necesario que se limiten las ayudas a la mejora de la competitividad y la comercialización del 2º pilar de la PAC a PYMEs y micropymes. Sin embargo, es necesario que se exceptúe a las cooperativas de esta limitación, por tratarse de las empresas de los agricultores, formadas por la asociación de micropymes, que requieren aumentar su dimensión para reequilibrar la cadena agroalimentaria y ser más competitivas en el mercado global.

Respecto a los instrumentos de regulación de mercado, la Comisión mantiene prácticamente los actuales, que ya han demostrado en los últimos años no estar a la altura de la situación actual, caracterizada por la volatilidad

de los precios y la globalización de los mercados. Las novedades que apunta, -mutualidades y gestión de la oferta por OPs o sus asociaciones-, están poco desarrolladas, y en el caso del fondo de crisis, su aplicación requiere un procedimiento largo que le restará eficacia.

Rechazamos las medidas relativas a los pagos directos, porque no van a servir para fomentar una agricultura productiva orientada al mercado. La propuesta de Comisión sobre una tasa plana y un tramo ecológico introducirá ineficiencias y nos hará perder competitividad. Las ayudas de la PAC deben priorizar a los agricultores que apuestan por el mercado y ser un estímulo para la concentración de la oferta.

El desmantelamiento de la práctica totalidad de los instrumentos de gestión de mercados, (intervenciones, almacenamientos privados), en las últimas reformas ha provocado una volatilidad de precios y una caída de la renta de los productores. Por otro lado, confirma la incapacidad de los pagos directos desacoplados por sí solos como instrumento para mantener la renta, puesto que las ayudas han sido inmediatamente descontadas por los mercados.

El desequilibrio de la cadena alimentaria se caracteriza por la existencia de una Gran Distribución muy concentrada frente a una producción agrícola muy atomizada. Esto está provocando que los precios se estén formando en los eslabones más altos de la cadena y se vayan transmitiendo hacia abajo hasta llegar a la producción, que ante una situación de precios bajos no ve remunerado su esfuerzo empresarial y provoca la inviabilidad económica de muchas explotaciones agrarias y ganaderas, destruyendo tejido productivo.

La Comisión Europea debe reorientar su política y volver a implantar instrumentos de gestión que prevengan la alta volatilidad de los mercados.

Por otro lado, para el sector se hace más necesario que nunca, una estructuración del sector para reequilibrar la cadena de valor agroalimentaria. Se deben proponer medidas que mejoren la comercialización y competitividad de los agricultores, y sus empresas cooperativas deberán jugar un papel fundamental para mejorar la organización económica de la producción, concentrar la oferta y ganar poder de negociación ante sus clientes y proveedores. Solamente de esta manera se conseguirá que el productor pueda participar en mayor medida del valor añadido de la cadena de valor.

Para ello es fundamental la instauración de este tipo de instrumentos con una dotación financiera suficiente, y recuerda que un reparto presupuestario sin instrumentos eficaces no resolverá el problema.

Si el sector agroalimentario no es sostenible desde el punto de vista económico no podrá mejorar la gestión de los recursos naturales, ni la lucha





contra el cambio climático, ni mantener económicamente las zonas rurales para conseguir mayor cohesión social.

## **Agua**

En la actualidad en la cuenca hidrográfica del Segura, de los 1.129 Hm<sup>3</sup> de capacidad de agua embalsada, los pantanos almacenan a 3 de enero, 509 Hm<sup>3</sup> (45,1%), cifra inferior al año pasado, pero por encima de la media de los últimos 5 años (385 Hm<sup>3</sup>), existiendo por tanto una disponibilidad hídrica normal, dentro del déficit hídrico histórico y de la infradotación estructural de la cuenca del Segura.

## **CONCLUSIONES**

A pesar de todos los factores que afectan y de los que depende la producción agraria y la comercialización de los diferentes productos, de los esfuerzos realizados y que se están llevando a cabo para el cumplimiento no sólo de la legislación vigente en materia de medio ambiente, seguridad alimentaria-trazabilidad, riesgos laborales, etc., sino además de los requisitos impuestos por la gran distribución (supermercados), mediante la implantación de métodos o sistemas como la Producción Integrada, GLOBAL-GAP, ISO, etc., lamentablemente estos esfuerzos no se traducen, en muchas ocasiones, en unos adecuados ingresos para el productor, ya que seguimos con unos bajos precios en origen y muy altos en destino, lo que precisa de un planteamiento serio y duro en los márgenes comerciales de los diferentes agentes que intervienen en la cadena alimentaria, y pone de manifiesto la necesidad de establecer medidas que velen por un precio justo y ético a recibir por el agricultor y a pagar por el consumidor.

En general, y de forma provisional, la campaña 2011/12 de los principales productos agrarios arrojó unos resultados globalmente aceptables.

**En frutas, los resultados han sido en general buenos, presentando beneficios los cultivos de albaricoque para fresco, melocotón, nectarina, paraguayos y uva de mesa. El resto han tenido precios que no han superado los costes de producción (albaricoque de industria y pera).**

**La almendra ha tenido una campaña mediocre, el sector del vino ni ha perdido ni ganado, mientras que en el sector de aceite se han producido pérdidas.**

**Para las hortalizas ha sido una buena campaña en general, con beneficios en todos los cultivos a excepción del brócoli.**



**Los cítricos cerraron una desastrosa campaña, ahondando en la quiebra técnica que arrastra el sector citrícola regional y disminuyendo continuamente su renta.**

**En cuanto al sector ganadero, es de reseñar el alto precio de los cereales que mantienen los costes de producción en unos niveles, en ocasiones, insostenibles. De esta forma, aunque los precios de los productos ganaderos, en general, han sido buenos, no han permitido obtener la rentabilidad que los productores esperaban.**

El incremento constante de los costes de producción (combustibles, maquinaria, agroquímicos, piensos, etc.) no se traduce en un aumento del precio percibido por el agricultor y el ganadero, lo que provoca una pérdida de renta agraria.

En cualquier caso, el sector agrario regional, se caracteriza por su profesionalidad y dinamismo por lo que continuará mejorando su competitividad en los mercados internacionales, siendo además necesario aumentar la dimensión tanto de explotaciones como de nuestras cooperativas.

Por último, hay que destacar que el sector agrario regional, a diferencia de otros sectores, no está expuesto a la especulación, demostrando durante muchos años que somos un motor de la economía de la Región de Murcia, por lo que durante la actual crisis económica, intentaremos seguir en cabeza, reactivando la economía y manteniendo el empleo.

Murcia, 10 de enero de 2013

## COMENTARIOS VALORACIÓN CAMPAÑA 2010/2011

### ALMENDRA

Esta campaña se ha caracterizado por un aumento generalizado de la producción, aunque la falta de precipitaciones entre el mes de abril y el de septiembre, ha provocado que dicho incremento sea inferior al previsto inicialmente.

Por lo tanto, la sequía ha sido el factor climático más destacado en todas las comarcas productoras de la región, dejando en un gran número de explotaciones los árboles casi sin hojas y provocando la muerte de algunos de ellos. Los efectos de este estrés hídrico que han sufrido los árboles pueden extenderse a la cosecha de la próxima campaña.

En las diferentes comarcas productivas podemos destacar los siguientes aspectos.

- **Noroeste.** Las heladas afectaron a las variedades tempranas con mermas en variedades como Langueta que alcanzaron hasta el 40%. Las variedades tardías tuvieron buena producción, aunque la sequía les afectó de forma significativa reduciéndose los rendimientos.
- **Altiplano.** Las lluvias durante la floración afectaron al cuaje de las variedades tardías. Las variedades tempranas no presentaron daños por heladas.
- **Río mula y Vega del Segura.** Producción muy similar a la de la campaña pasada.
- **Valle del Guadalentín.** Aumento de la producción en las variedades que en 2011 tuvieron poca cosecha.
- **Campo de Cartagena.** Aumento de la producción con respecto a 2011.

En cuanto a la recolección, se han producido problemas para desprenderse la piel de la almendra en algunas zonas productoras, debido a la falta de humedad.

La superficie de este cultivo a nivel regional se mantiene estable.

En cuanto a mercado, los precios han sido mayores que otros años, pero mientras hasta ahora la almendra española se había pagado más cara que la americana, se ha producido un cambio de tendencia, estando nuestra almendra peor pagada que la de Estados Unidos.

### **Situación y perspectivas de las ayudas al sector de frutos secos**

Los productores de frutos secos han visto como su ayuda comunitaria se ha desacoplado este año, según establece el Reglamento (CE) 73/2009. Ese

mismo Reglamento permite a los Estados Miembros continuar asignando una ayuda adicional ligada a la superficie con importe anual tope de 120,75 €/ha. En el caso de España, este complemento se ha mantenido aunque en menor cantidad que otros años, mientras que la Región de Murcia no ha aportado ningún apoyo al sector.

Dada la situación de precios de los últimos años que viene atravesando el sector, por debajo de los costes de producción, y el comprometido futuro del sector por la competencia internacional, se hace absolutamente imprescindible el aporte de las administraciones a la ayuda de este sector, para la supervivencia de unos cultivos típicos de las áreas mediterráneas que, entre otros múltiples hechos, contribuyen a la lucha contra la erosión y la desertización, favorecen la actividad y el empleo rural, especialmente en zonas desfavorecidas, y favorece la biodiversidad y la conservación de un patrimonio genético único.

## FRUTAS

### ALBARICOQUE

Cabe destacar la importante cosecha de albaricoque obtenida este año, con una calidad excepcional en todas las variedades, debido a la ausencia de heladas y a las buenas condiciones ambientales durante la recolección.

La campaña ha sido muy diferente en función de la fruta para el mercado de fresco y la que tiene destino la industria.

Lo que cada día es una realidad más evidente, especialmente en las zonas de producción de albaricoque con destino al mercado en fresco, es la importante reconversión varietal que se está llevando a cabo, sustituyéndose gran parte de las parcelas de albaricoques de Clase, Valencianos, Búlida, etc., por albaricoque “tipo francés” con muy buena aceptación en los mercados, cualidad para la exportación y buena demanda por parte del consumidor. En los próximos años la producción de este tipo de variedades va a seguir aumentando su peso en la Región.

### ALBARICOQUE FRESCO

Superficie: 3.600 ha

Producción: 30.000 t

Costes de producción: 0,42 €/Kg.

Precio medio: 0,70 €/Kg.

Ha sido una buena campaña en cuanto a precios hasta mediados de junio. La producción ha sido buena en todas las variedades. Sigue aumentando la superficie de variedades de albaricoque tipo “francés”, con mayor aceptación comercial.

En las primeras semanas (variedades tipo Valencianos) y ante la importante falta de producto y ausencia de competidores, la salida del producto fue muy buena consiguiendo precios buenos, manteniéndose así para todas las variedades nuevas. Una vez que entraron al mercado en fresco los Búlida de las zonas más precoces y pronto las variedades de Clase, los mercados empezaron a demandar menos producto y los precios cayeron de una manera importante, coincidiendo con la fecha en que nuestros principales competidores (Italia, Francia y Grecia) empezaron a tener producción.

#### **ALBARICOQUE INDUSTRIA**

Superficie: 5.400 ha

Producción: 45.000 t

Costes de producción: 0,35 €/Kg.

Precio medio: 0,24 €/Kg.

Buena cosecha de la variedad Búlida. La calidad también ha sido excelente. La fruta con destino a industria ha obtenido precios ruinosos para el agricultor.

Los precios medios para la venta a industria de albaricoque Búlida fueron de 0,27 €/Kg. para albaricoque de primera y 0,18 €/Kg. para el albaricoque de 2ª. Para los Reales Finos de primera el precio se fijo en 0,18 €/Kg. y los de segunda a 0,15 €/Kg.

#### **CIRUELA**

Superficie: 2.100 ha

Producción: 22.000 t

Costes de producción: 0,25 €/Kg.

Precio medio: 0,32 €/Kg.

Los rendimientos esta campaña pueden considerarse buenos, encontrándose la mayoría de las parcelas en torno al 80% de su potencial productivo. A diferencia de otros años, no hubo problemas de cuaje muy significativos por lo que la falta de producción fue poco notable en la mayoría de las parcelas regionales.

Climatológicamente ha sido un año bueno para la ciruela, con ausencia de heladas y pedrisco.

A nivel comercial, los precios conseguidos fueron mejores que el año pasado para todas las variedades, consiguiendo vender sin problemas todo el producto.

Murcia no puede competir ni en precio ni en calidad con la ciruela de Extremadura (por sus condiciones ambientales obtienen fruta de mejor color y menos rozada), por lo que solo se están manteniendo las plantaciones de variedades tempranas que llegan al mercado antes que las extremeñas.

Si hablamos de superficie, como cada año la tendencia sigue siendo a la baja, no renovándose en ningún caso parcelas a ciruela y aquellas que se arrancan se destinan a otros cultivos. Los motivos por los que está ocurriendo esto en la Región, son la fuerte competencia de Extremadura, pérdida de competitividad de este cultivo y ausencia de nuevas variedades que le den confianza al agricultor.

Se continúan los trabajos para acometer un proyecto de mejora de Ciruelo Japonés entre el CEBAS, el IMIDA y empresas productoras y comercializadoras de Ciruela.

### **MELOCOTÓN ROJO Y NECTARINA**

Superficie: 4.000 ha

Producción: 32.000 t

Costes de producción: 0,36 €/Kg.

Precio Medio: 0,42 €/Kg.

Esta campaña estuvo marcada por las heladas que han mermado la producción de estos productos de forma importante (el 40%).

Comercialmente ha sido un año aceptable, donde se le ha dado salida a la fruta sin complicaciones y se han obtenido unos precios que han producido ligeros beneficios en las explotaciones.

La continua renovación varietal que se esta llevando a cabo en estos cultivos está haciendo que en las explotaciones se encuentren variedades con buenas cualidades organolépticas y excepcionales cualidades para la exportación desde mediados de abril hasta julio.

### **MELOCOTÓN AMARILLO**

Superficie: 4.500 ha

Producción: 62.000 t

Costes de producción: 0,34 €/Kg.

Precio Medio: 0,42 €/Kg.

Esta campaña, no ha sido tan mala para el melocotón amarillo. Pese a la importante crisis en la que esta sumergida la industria conservera, la demanda de producto ha sido buena, motivado por la escasa producción de fruta para industria que queda en la Región, pagándose precios de 0,30 €/Kg. por la fruta de primera calidad y 0,15 €/Kg. por la de segunda, que pese a estar por debajo de los costes de producción medios, está muy por encima de lo pagado en campañas pasadas. La reducción de la producción se produce por el arranque de plantaciones de este tipo de melocotón.

En cuanto al melocotón amarillo con destino al mercado en fresco se han conseguido precios aceptables debido a la reducción de la cosecha de este producto en España.

La calidad del producto y los rendimientos en esta campaña 2012 han sido muy buenas, encontrándose las parcelas muy cerca de su tope productivo. Fitopatológicamente ha sido un año bueno, sin excesiva incidencia de plagas ni enfermedades.

En cuanto al futuro de este cultivo, pese a ligera mejoría de precios de este año para el melocotón amarillo, se prevé que se siga reduciendo la superficie, siendo sustituido por otros tipos de melocotón o albaricoque.

## PARAGUAYOS

Superficie: 1.700 hectáreas

Producción: 28.000 t

Coste de producción: 0,32 €/Kg.

Precio medio: 0,50 €/Kg.

La campaña para este cultivo ha sido buena. Los rendimientos de fruta en las parcelas se ha reducido, pero al entrar en producción las parcelas jóvenes, las cifras globales son más elevadas que el pasado año.

El comienzo de la campaña fue bueno, dificultándose a la mitad debido al exceso de producción de alguna variedad y repuntando al final de la campaña con una finalización aceptable.

La calidad de la fruta ha sido muy buena, no existiendo ningún problema de enfermedades ni rajado de frutos.

Este producto sigue aumentando la superficie plantada aunque de manera más ralentizada, diversificándose también hacia platerinas, por lo que las producciones regionales van seguir subiendo en los próximos años. Pese a ello, el mercado sigue absorbiendo la producción de paraguayos, aumentándose los volúmenes exportados y enviándose a nuevos.

## PERA

Superficie: 1.700 ha

Producción: 21.700 t

Costes de Producción: 0,56 €/Kg.

Precio Medio: 0,54 €/Kg.

Esta campaña, la producción de pera (principalmente Ercoloni) ha sido superior a la pasada, encontrándose rendimientos medios en torno a los 16.000 Kg./ha en las parcelas en plena producción. Las producciones de sus polinizadores más habituales, Etrusca, Castell y Blanquilla se han mantenido.

No se han producido incidencias climáticas que afectaran al cultivo. Y la calidad ha sido buena.

De esta forma, las perspectivas eran buenas, dado que a nivel nacional y europea faltaba producción, lo que hacía suponer que los precios acompañarían. Nada más lejos de la realidad, el retraso de la recolección en pera temprana como Castell, provocó precios ruinosos para estas variedades, al igual que para Ercolini donde también se pagaron precios por debajo de los costes de producción.

Si no fuese poco, la irrupción de la grave enfermedad del Fuego Bacteriano (*Erwinia amylovora*) en la comarca del Altiplano (principal zona productora de Pera), está provocando daños muy importantes en variedades como Etrusca, Castell, Blaquilla o Alejandrina. Esta enfermedad no tiene tratamiento por lo que hay que eliminar las partes afectadas o arrancar los árboles infectados, con la consiguiente pérdida económica en la explotación.

## UVA DE MESA

Superficie: 5.500 ha

Producción: 95.000 t

Costes de Producción: 0,48 €/Kg.

Precio Medio: 0,60 €/Kg.

De forma general, la campaña se puede considerar como buena. Se ha producido en torno a un 30% menos en variedades sin semillas, manteniéndose en el resto. La superficie en general ha aumentado en torno a un 4%, aunque sigue disminuyendo la de variedades con semillas.

El inicio de campaña no fue bueno, debido que la existencia de bastante uva blanca sin semilla en el mercado procedente de países del norte de África. No fue hasta la última semana de julio cuando la producción de esos países disminuyó y se pudieron conseguir precios aceptables durante esa semana y la



primera de agosto. Los precios medios en campo han estado en torno a los 60 céntimos/Kg. para la variedad Superior.

En cuanto a la variedad Crimson, la fruta ha tenido poco color, pero la reducción de un 30% de la cosecha ha provocado que se haya vendido bien.

Red Globe presentó buen calibre y color en general, pagándose precios en campo entre 48 y 50 céntimos/ Kg.

En cuanto a Napoleón, la calidad ha sido buena, y se han pagado entre 50 y 60 céntimos/ Kg.

## CÍTRICOS

Globalmente valoramos la campaña 2011/2012 como desastrosa, con disminuciones continuadas de renta e ingresos por debajo de gastos. Seguimos con los mismos problemas estructurales de oferta muy dispersa ante una demanda concentrada que cada vez presiona y exige más. Imponen precios y condiciones que en la mayoría de los casos son innegociables, no beneficiándose el consumidor de estos bajos precios al agricultor. Lo anterior se favorece además por una competencia desleal que perjudica al sector. Esta economía sumergida que no disminuye, facilita por sus características la caída del precio.

En limón, la producción nacional se acercó al millón de toneladas, de ellas la mitad en Murcia. Los precios pagados por el limón fino bajaron de forma muy rápida al comienzo de la campaña, manteniéndose bajos hasta el final. Entre las causas de los bajos precios pagados por este limón encontramos la buena cosecha de limón turco junto a una buena producción nuestra y una gran presión de la distribución, a la que hay que añadir con una clara incidencia la muy numerosa y dispersa oferta que damos. Operadores excesivos ante una oferta concentrada y entre la oferta un porcentaje significativo de economía irregular que tira los precios abajo, en competencia desleal por sus menores costes.

Los volúmenes exportados han sido mayores que las campañas pasadas, por lo que no ha habido problemas de consumo.

En cuanto a limón Verna, tanto el volumen como la rentabilidad fue buena. La referencia del limón argentino, siempre beneficia a esta variedad, que en los últimos años está teniendo buenos precios.

La industria ha tenido un papel muy activo, facilitando la salida de la cosecha con un volumen transformado de 278.000 toneladas.

Destacar la competencia que estamos sufriendo con Turquía, país que domina las exportaciones a los países del Este y Rusia, mercados donde nos

ha desplazado como principal proveedor en la parte de la campaña de nuestro limón Fino. Es imposible ser competitivos frente a sus producciones, que además de tener menores costes de producción, cuentan con restituciones a la exportación encubiertas por parte de su gobierno que alcanzan los 100 €/tonelada, sin que haya ninguna reacción de las autoridades para equilibrar esta oferta, con establecimiento real de controles en fronteras de la Unión Europea para que acrediten el cumplimiento de garantías y protocolos.

En cuanto a naranja y mandarina, aunque la campaña empezó bien en volúmenes, con precios mediocres. Se produjo una parada de las ventas como consecuencia de las heladas del mes de febrero, debido a la comercialización de fruta de calidad insuficiente, provocando un retraimiento importante del consumo y bajando el precio de las variedades no afectadas por el frío y que estaban pendientes de recolección, hecho del que ya no nos recuperamos. En la campaña 2011/12, la producción de naranja fue un 11% inferior a la campaña anterior en la Región de Murcia, mientras que en mandarinas, aumentó un 30%, pero algunas variedades se arrebataron debido a las altas temperaturas que se produjeron hasta enero, estropeándose mucha fruta.

En pomelo, podemos decir que la campaña fue mediocre. Con una producción un 10% superior a la campaña 2010/11, el comienzo de la campaña fue malo en cuanto a precios, además, a partir de enero hasta marzo, las promociones hicieron que los precios bajaran de forma importante, como consecuencia de la gran presión de la distribución por los precios a la baja. Este producto, está perdiendo la estabilidad de precio durante toda la campaña que le caracterizaba. Dado que el pomelo tiene un largo periodo de recolección (de septiembre a junio), hay que concienciar a los operadores que no tengan prisa por sacar el producto al mercado, ya que en otros momentos de la campaña se puede obtener una mayor rentabilidad.

Si hablamos del comienzo de la campaña 2012/13, a partir del verano, que es cuando comienza la nueva campaña de los cítricos, a caballo de dos años, podemos destacar que ha cambiado de forma significativa con respecto a la anterior.

En limón, los 4 meses de campaña que llevamos, aunque los precios han ido bajando progresivamente desde el comienzo de la campaña, se mantienen en niveles aceptables. Las causas son la menor cosecha de limón en España y Turquía, que unido al no alargamiento de la campaña de limón argentino, ha motivado que exista menor oferta de limón en los mercados. Pese a que los precios en campo son aceptables, los almacenes ven dificultades para poder ser competitivos en los mercados pagando dichos precios debido a la gran presión a la baja por parte de la distribución y a las ofertas de producto barato

que realizan los operadores que trabajan en economía sumergida con menores costes de confección. Las perspectivas son buenas a partir de enero, ya que Turquía probablemente terminará su producción y dejará todo el mercado para el limón español.

En cuanto a naranja, esta campaña ha empezado muy mal, el mercado está colapsado de la variedad Navelina, de la que queda mucha por recolectar, en especial en algunas regiones. Las ventas de naranjas más tardías parece que van mejor.

La campaña de pomelo ha empezado bien, aunque a partir del 15 de diciembre han comenzado las promociones por parte de la distribución bajando el precio. Además, se ha empezado a tener prisa por cortar pomelo y venderlo pronto, lo que está haciendo que exista mucho producto en el mercado.

## HORTALIZAS

### SANDÍA

El cuaje fue bueno tanto en plantaciones tempranas, como en tardías, sin incidencia negativa en la producción, lo que sitúa los rendimientos del año pasado, en 60.000 Kg/ha para sandía negra con pepitas y en unos 70.000 Kg/ha en sandía blanca sin pepitas.

El coste de sandía negra con pepita, se ha situado en una media de 0´135 €/kg, y los precios medios obtenidos se han situado en torno a 0´155 €/Kg. En referencia a sandía blanca sin pepitas el coste medio de producción se ha situado en torno a 0´14 €/kg, algo más elevados que la negra, debido a las mayores necesidad hídricas del cultivo, consecuencia de la escasez de lluvias. Los precios medios obtenidos de sandía blanca se sitúan en torno a 0´18 €/kg.

En cuanto a plagas y enfermedades, no ha sido un año muy problemático, controlándose de forma adecuada plagas como araña que tuvo poca incidencia a principio de campaña, sin problemas relevantes en orugas. En enfermedades destacar una mayor incidencia en Oidio.

La tendencia de este cultivo es un aumento progresivo de sandía negra sin semillas, sobre todo en los tamaños medios, cuyos pesos oscilan entre 3 y 5 Kg., al igual que la blanca sin semillas y disminuyendo la producción de sandía con semillas.

### MELÓN

La campaña de melón la podemos considerar aceptable, una campaña sin sobresaltos, en la que la media de los resultados obtenidos cubrieron los

costes de producción. Durante los meses de junio y julio la demanda por parte de Europa fue lenta, debida a la falta de calor y de buenas temperaturas.

Durante el mes de agosto, la salida a mercado fue algo mejor, consecuencia de un aumento de temperaturas y mejora de la climatología, aunque la producción durante agosto fue algo menor, lo que se tradujo en una mejora de precios obtenidos durante dicho mes.

La superficie respecto a la campaña anterior descendió ligeramente para Cantaloup y Galia.

Los rendimientos han sido similares a los de la campaña pasada. En Melón Verde las producciones estuvieron en torno a 35.000 Kg./ha, en Amarillo alrededor de 45.000 Kg./ha, y en Galia estuvo en los 40.000 Kg./ha.

En cuanto a plagas y enfermedades no ha sido un año especialmente problemático pudiéndose controlar de forma adecuada.

## **CEBOLLA**

La tendencia general de la campaña para cebolla híbrida, como para la babosa, no ha sido buena.

La cebolla híbrida destinada a verdeo para finales de abril y mayo, tuvo un coste medio de producción en torno a 0´10 €/kg, el precio medio de venta, estuvo en torno a 0´075 €/kg. Para cebolla babosa, el coste medio de producción se ha situado en torno a 0´10 €/kg, y el precio medio de venta alcanzó los 0´08 €/kg.

Sigue la tendencia de incremento de producción para cebolla para verdeo, si bien el mercado no presenta estabilidad, por lo que la tendencia de crecimiento se ha frenado un poco con respecto a la pasada campaña.

En referencia a plagas y enfermedades, no ha sido un año especialmente problemático, si bien se ha visto algunos daños ocasionados por roya y trips, para cebolla híbrida y babosa, pero sin incidencia relevante sobre el cultivo.

## **LECHUGA**

Como norma general, la campaña de producción de lechuga ha transcurrido sin mayor transcendencia, respecto a precios.

En lechuga iceberg, se presentaron problemas de orugas de lepidópteros a principio de campaña, salvada esta etapa, el desarrollo del cultivo fue excelente y sin incidencia respecto a plagas y enfermedades. En general en toda la campaña, el aprovechamiento medio por hectárea estuvo en torno al 80%.

Para lechuga iceberg, hubo un incrementó de plantación de superficie en torno al 5% con respecto a la campaña anterior. Como norma general, la calidad de iceberg fue buena y la media de calibre estuvo próxima al 10.

En cuanto a lechuga Little-Gem, la campaña fue algo mejor, el coste medio de producción estuvo alrededor de 0´065 €/pieza, y el precio medio de venta en torno a 0´09 €/pieza.

En cuanto a lechuga mini romana, se ha visto un aumento de superficie del 10% con respecto a la campaña pasada. Para la lechuga mini romana, se han obtenido mejores resultados, el coste medio de producción estuvo en torno a 0´065 €/pieza, y el precio medio de venta en torno a 0´11 €/pieza.

### **PIMIENTO**

Con carácter general, podemos decir, que la campaña ha sido correcta en referencia a los precios obtenidos, y no ha habido sobresaltos por hundimiento de mercado.

Los rendimientos han sido algo más elevado que en la campaña pasada estando próximos a 12 Kg./m<sup>2</sup>.

Referente a la calidad, en el inicio de campaña fue mediocre, sin embargo es de destacar, que a medida que fue avanzando el ciclo, la calidad del producto fue mejorando hasta alcanzar parámetros de calidad óptimos para un producto tan importante en la Región de Murcia.

En cuanto a plagas y enfermedades, destacar que no ha habido episodios reseñables. En cuanto a problemas de ataques de taladro en pimiento (ostrinia), el uso de feromonas de confusión sexual ha facilitado el control de esta plaga así como los nuevos productos fitosanitarios lanzados al mercado. La presencia de virosis ha sido casi anecdótica hasta el mes de julio y primeros de agosto, cuando comenzaron a aparecer algunas parcelas afectadas.

### **TOMATE**

Durante la campaña de tomate 2011/12, pudimos observar tres etapas muy diferentes; un principio de campaña realmente malo, en el que confluye prácticamente toda la producción de malla, el mes de enero, que podemos clasificarlo como excepcional, debido fundamentalmente a la falta de calidad ocasionada por la problemática que sufrieron los tomates de origen marroquí, lo que hizo que los tomates de origen español, coparan el mercado de la UE, y una tercera etapa, comprendida de febrero a mayo, en los que los precios fueron aceptables.

No obstante si nos referimos a la media de campaña para el tomate, la podríamos calificar la campaña 2010/2011 como aceptable.

En cuanto a la incidencia climatológica, las bajas temperaturas del invierno han provocado una autorregulación en la producción, por lo que los rendimientos de producto comercializable han estado para malla, en torno a 10-11 Kg./m<sup>2</sup> (de los que 3/4 Kg. no se han comercializado) y en invernadero unos 10-11 Kg./m<sup>2</sup>. La coincidencia de las bajas temperaturas, y la disminución de entrada de producto marroquí durante el mes de enero y mitad de febrero, hicieron que éste tuviese un precio aceptable.

En referencia al estado sanitario del cultivo, no hay que resaltar ningún episodio destacable.

### **BROCOLI**

La campaña fue mala en cuanto a precios, no llegándose a cubrir los costes de producción estimados en torno a los 0´325 €/Kg, los precios medios de venta fueron desastrosos, la media de precio de venta se estableció en torno a 0´295 €/kg.

Sin lugar a dudas, el incremento de superficie para el cultivo del brócoli, estimado en un 10% para la pasada campaña, dio lugar a unos precios de liquidación por debajo del coste de producción. Los rendimientos medios lo podemos estimar en torno a 15.000 kg /ha.

En cuanto a plagas y enfermedades, destacar alguna incidencia de botritis a inicio de campaña y pulgón al final de ésta, favorecido sobre todo por la escasez de lluvias.

La mosca blanca de las Brassicas, tuvo incidencia a finales de primavera y durante el verano, el desarrollo de ésta se vio igualmente favorecido, por la escasez de lluvia.

### **APIO**

Campaña normal en cuanto a plagas y enfermedades. Comentar que en septiembre y primavera, hubo algún problema de orugas de lepidópteros, sin especial relevancia.

En cuanto a precios y situación del mercado destacar que, aunque suele ser un cultivo muy estable en precios, se está perdiendo la rentabilidad del cultivo, respecto a campañas anteriores.

Existe una estabilización en superficie y producción a nivel regional.

### **ALCACHOFA**

El desarrollo de la campaña de alcachofa, lo podemos considerar bueno. Podemos situar la media de los costes de producción en torno a 0´36 €/kg, y la media de los precios de venta en torno a 0´40 €/kg.

Los rendimientos medios se pueden establecer alrededor de 11.000 Kg/ha, no obstante éstos fueron algo menores a finales de campaña, debido sobre a la incidencia de las heladas acaecidas a mitad del mes de febrero, que produjeron importantes pérdidas en la producción final.

La superficie destinada al cultivo de alcachofa, ofrece diferencias según comarca, en el Valle del Guadalentín, podemos considerarla estable, no así en el Campo de Cartagena, donde las temperaturas invernales permiten que no se produzcan daños por frío, y puede destinarse más alcachofa a mercado en fresco e intentar obtener, mayor rentabilidad.

En cuanto a plagas y enfermedades, sin incidencias ni episodios destacables.

### **COLIFLOR**

Podemos considerar una campaña aceptable para este cultivo. Los precios fueron buenos hasta navidad y el resto de la campaña se mantuvieron ligeramente por encima de los costes de producción. La media de los costes de producción estuvo alrededor de 0´34 €/Kg., mientras que la media de venta estuvo en torno a 0´37 €/Kg.

La demanda de coliflor se mantiene y la oferta fue muy similar a la de la campaña pasada, si bien se aprecia un ligero incremento de superficie con respecto a la campaña pasada en torno al 4%. La pronta bajada de las temperaturas en la Bretaña francesa propició que la oferta en Europa no fuese muy alta, lo que condicionó los resultados de la campaña.

En cuanto a plagas no hubieron incidencias destacables, comentar que si hubo algunos episodios de ataque de mildiu y alternaria a principio de campaña.

### **UVA DE VINIFICACIÓN**

A falta de conocer las cifras de las declaraciones oficiales efectuadas entre el 25 de noviembre y el 10 de diciembre de 2012, las estimaciones apunta a que la producción total no superará los 33 millones de hls, un 15% menos que en la campaña anterior.

De la producción estimada en la presente campaña se calcula que se habrá vinificado unos 30´8 millones de hls, al mismo tiempo la producción de mostos y zumos de uva se estima en 2´1 millones de hls.

Las existencias declaradas al inicio de la campaña han sido las más bajas registradas en la última década.

Durante el primer semestre de 2012 nuestras exportaciones de productos vitivinícolas han mantenido un buen ritmo, siguiendo la tendencia creciente de la campaña anterior y tanto en el interanual hasta junio 2012 como en el acumulado enero-junio de 2012 han vuelto a batir récord en valor y en volumen, superando en los primeros seis meses los 1276 € y los 1230 millones de litros, entre todos los productos.

El consumo interno global se mantiene por debajo de los 15 litros per cápita, cifras muy bajas impropias de un país productor, con leve incremento en el consumo doméstico, pero en caída libre el consumo extradoméstico (restauración). Afortunadamente este déficit de consumo interior, está siendo compensado por el buen comportamiento de las exportaciones. Las exportaciones de vino para el primer semestre del año 2012, se han cifrado en la región de Murcia en las siguientes:

	Volumen (Mil. de l.)	Variación	Valor (Mil de €)	Variación
<b>MURCIA</b>	91,00	+0,8%	89,72	+33,3%

Respecto a la media de precios de los vinos sin IGP ni DOP, en origen, obtenemos una media de:

Tipo de vino	Cª 10/11 (mayo 11)	Cª 11/12 (noviembre 11)
Vino Blanco sin IGP/DOP	2,10	2,54
Vino Tinto sin IGP/DOP	2,59	3,05

A nivel de la Región de Murcia, se estima una bajada de su producción, consecuencia del arranque definitivo de viñedo, bastante elevado en relación con su superficie productiva. La superficie en referencia al año 2010/2011 para





la Región de Murcia es de 29.791 ha, lo que implica un descenso con respecto a la campaña anterior del 3´64%.

En el contexto de la PAC, y en referencia a la decisión sobre el Pago Único y los Programas de Apoyo al Sector Vitivinícola, FECOAM defiende que los fondos destinados a Pago Único, han de retornar al sobre nacional de apoyo al sector.

Referente a las Medidas elegibles para el próximo Programa de Apoyo, FECOAM considera, que se ha de mantener:

La promoción en países terceros, el fin fundamental es mejorar el conocimiento de los vinos españoles y europeos en los mercados de países terceros, contribuyendo así, a mejorar la competitividad frente a los nuevos productores mundiales que con normas internas sobre producción y elaboración más laxas, han irrumpido con fuerza en los últimos años en el mercado internacional.

Es por tanto, necesaria su continuidad e incluir en la promoción de la nueva categoría, a los vinos ecológicos. No obstante, para mejorar su eficacia, habría que introducir cierta flexibilización en su gestión y justificación; ampliar su duración y posibilitar la aplicación en la UE.

Reestructuración y reconversión de viñedos, su objetivo de mejora cualitativa y de adaptación de los productos vitivinícolas a la demanda es incuestionable. En España, su aplicación ha permitido la adaptación varietal y la transformación de los sistemas de cultivo de más del 20% de nuestro viñedo, consiguiendo mayor estabilidad en las cosechas, reducir los costes de producción y, mejorar la rentabilidad del cultivo.

Todas las regiones productivas españolas han aprovechado, en mayor o menor grado, la oportunidad ofrecida por esta medida para adaptar y mejorar sus viñedos. Estas razones nos invitan a reclamar la continuidad de esta medida en el nuevo programa de apoyo, con importante dotación presupuestaria que permita seguir adaptando la calidad de la oferta a la demanda de los mercados, mejorar la estructura del viñedo, reducir costes y aumentar la rentabilidad de los mismos.



La eliminación de subproductos, medida cuyo principal objetivo es la mejora de la calidad de los productos destinados al mercado con una inequívoca vocación medioambiental, asegurando, el tratamiento más adecuado de estos subproductos. FECOAM, mantiene que debe continuar vigente la medida en el nuevo programa de apoyo al sector, e implementarse con ayudas para la investigación y realización de otros usos alternativos para los subproductos.

Inversiones, FECOAM es partidaria de que esta medida se contemple en el nuevo Plan de Apoyo al Sector Vitivinícola, no obstante consideramos que se ha de flexibilizar la normativa para poder desarrollar dichas actuaciones en territorio de la UE e incluir, dentro de los programas las acciones intangibles.

Destilación de uso de boca, al desaparecer la medida como elegible, los destiladores deben adquirir el vino necesario para obtener el alcohol de usos de boca. FECOAM considera que debería recuperarse la medida, ya que podría servir como medida de regulación en campañas excedentarias y de red de seguridad para el sector.

Destilación de crisis, FECOAM considera que esta medida podría ser útil para eliminar los excesos de oferta en campañas de elevada producción o de recesión de las salidas habituales ante posibles dificultades que surjan en el mercado. En previsión del riesgo de un eventual desequilibrio grave en el mercado, debería dotarse de un presupuesto limitado, transferible a otras medidas en caso de no utilización.

Cosecha en verde, es una medida concebida para contribuir, en caso necesario y de manera preventiva, a mantener el equilibrio entre la oferta y la demanda de productos en el mercado.

La propuesta reglamentaria de la nueva PAC la propone de nuevo como elegible, si bien consideramos que para que sea eficaz, debería mejorar las condiciones para su aplicación y hacerla más atractiva, como herramienta de regulación preventiva de la oferta.

Activación del almacenamiento privado de Vinos, Mostos, y Alcoholes, debería ser recuperada como medida elegible dentro del menú disponible para elaborar el futuro Programa de Apoyo, dada la elevada volatilidad actual de los mercados y los precios. Su aplicación, aliviaría tensiones en los precios evitando un mayor hundimiento y, por consiguiente, su repercusión en la rentabilidad para los productores.



Apoyo a las Organizaciones de Productores, la reforma actualmente en discusión contempla estas figuras con carácter general para todos los sectores. Es deseable que se dé un impulso real a su desarrollo y conferir a las Organizaciones de Productores, atribuciones suficientes para la aplicación de ciertas medidas del nuevo Programa de Apoyo Sectorial, como fomentar la comercialización de los productos.

FECOAM, ha expresado su deseo de se potencien en nuestro país estas organizaciones de productores, para aumentar la dimensión de las empresas de los propios productores, atribuyéndole funciones y dotándoles de medios que le permitan mejorar su competitividad en los mercados.

## ACEITE

La producción de aceite de oliva en la campaña 2011/12, ha alcanzado la cifra de 1.613.400 toneladas, record absoluto de producción desde que se tienen datos estadísticos. Esta cifra supone un 16% más que la campaña anterior, destacando que 1.130.711 toneladas se han producido en cooperativas (70´1%).

Con esta producción y dado que las existencias de inicio de campaña fue las más alta de los últimos años 474.100 t, la disponibilidad de esta campaña ha alcanzado la cifra record de 2.148.800 t.

El rendimiento medio ha sido de 21´1%, 0´6 puntos más que la campaña anterior y por encima del rendimiento medio obtenido en las campañas anteriores.

La comercialización total ha alcanzado las 1.458.100 t, en la que el mercado interior ha batido record 582.200 t, y las cifras de exportación copan buena parte de los datos de comercialización, llegando a alcanzar una exportación record de 875.900 t.

La existencias finales han sido las más altas desde que disponemos de datos estadísticos, alcanzando las 690.000 t, que se hacen necesarias para la campaña 12/13.

Sobre las importaciones de aceite de oliva (sí, han leído bien), estas se sitúan en 61.300 toneladas, lo que supone un crecimiento superior al 61%, y en el desarrollo de una campaña que se considera record.

En contrapartida, los precios del aceite de oliva en origen son los más bajos de las 10 últimas campañas y se sitúan muy por debajo del coste de producción, sobre todo en los primeros seis meses, los últimos 6 meses han

destacado por la cantidad de movimientos de mercado. La solicitud del sector de que se abriese el almacenamiento privado fue atendida por la Comisión con la campaña prácticamente finalizada y los efectos de su apertura han sido limitados al hacerse tan tarde y abrirse solo para la categoría Virgen. Durante el periodo de almacenamiento, se registraron tres operaciones de almacenamiento privado por un montante total de 244.000 toneladas.

La producción, de la Región de Murcia, ascendió a un total de 8.091'7 t, esta cantidad sin embargo representa una disminución de producción con respecto a la campaña anterior del 9'2%.

Referente a los precios de campaña podemos diferenciar dos fases muy diferentes, los primeros seis meses de la campaña, en los que los precios del aceite fueron extremadamente bajos, y en el que el precio medio de venta lo podemos fijar en torno a 1'85 €/l, para la segunda mitad de campaña, la tendencia desde junio a septiembre fue alcista, llegando a alcanzar un precio medio de venta de aceite de 2'475 €/l, pero sin diferenciar categorías. Destacar que los datos del panel del MARM, arrojan un descenso de consumo para aceite virgen del 1'7% durante el año, respecto a la campaña 2010/2011.

Entendemos que el comportamiento de bajo precios en origen del aceite de oliva se debe a la gran presión que ejerció la distribución en el sector envasador que a su vez presiona, sobre el sector productor.

## VARIOS

## ARROZ

La superficie de cultivo de arroz para la campaña 2012, fue ligeramente superior a la campaña pasada, en torno a un 3%, cifrándose en un total de 441 ha, en la Región de Murcia.

La producción regional de arroz de la campaña 2012, se cifró en torno a 2.780 tn, es de destacar que el 90% de la producción del mismo, corresponde a la Cooperativa Virgen de la Esperanza.

La incidencia de las lluvias acaecidas durante el mes de septiembre, no han afectado negativamente en el cultivo ni en la calidad del producto, sólo han ocasionado un ligero retraso en el inicio de la recolección.

La calidad del arroz fue muy buena y desde el punto de vista comercial se continúan abriendo nuevos mercados para este emblemático producto de nuestra región.

## FLORES

En los últimos años, el sector de las flores y plantas ha tenido que hacer frente a circunstancias adversas. Estas circunstancias han venido a agravar su viabilidad económica, ya frágil, debido a las debilidades estructurales propias de las empresas, del mercado y de la falta de estructuración de éste en España, en el que conviven numerosos intermediarios.

No obstante, estas circunstancias se ven agravadas por los siguientes factores:

**Crisis inmobiliaria:** el sector de la jardinería -muy ligado a la actividad inmobiliaria y urbanística- se ha visto colateralmente arrastrado por la crisis inmobiliaria y con ello ha caído en picado la demanda de planta ornamental.

**Crisis económica:** la crisis económica que atraviesa nuestro país ha congelado el consumo doméstico de flores y plantas (que ya estaba muy por debajo de la media europea). Se da la paradoja que España es el único país de la UE en el que el consumidor rebaja sus compras de flores y plantas en situaciones de crisis económica. También ha caído notablemente el consumo por las administraciones y empresas que se derivaba de la organización de eventos o actos institucionales.

**Presión de las importaciones y la falta de protección en frontera:** se trata de un sector con una fuerte vocación exportadora, orientándose más del 90% de sus exportaciones hacia la UE, mercado en el que las producciones españolas confluyen con las procedentes de Países Terceros. Las importaciones a la UE desde terceros países se ven facilitadas, en el caso de la flor cortada, por las sucesivas concesiones comerciales de la UE a favor de esos países de origen, los cuales proponen la misma oferta que España pero a precios mucho menores.

**Dificultades para exportar:** a esta presión en el interior del mercado comunitario se suman las dificultades que encuentran los productores europeos para enviar su producto fuera de la UE.

**Auge de las subastas holandesas:** el desarrollo de estos centros de distribución, se ha producido en detrimento del control por los agricultores de la comercialización de su producto, lo cual presiona a la baja los precios y provoca perturbaciones en el mercado.

**Dificultades específicas de determinadas producciones** por las dificultades derivadas de la Directiva Europea sobre uso y comercialización de fitosanitarios.

Como consecuencia de todo lo anterior, se constata que, la superficie dedicada a flor cortada ha sufrido una disminución desde el 2005 al 2011 de un

38%, a nivel nacional, la Región de Murcia, no se libra de esta tendencia y en los últimos cinco años, la superficie dedicada a flores y plantas ornamentales, ha descendido un 13% del 2005 al 2011, situándose la superficie en el año 2011, en 382 ha.

A las dificultades -arriba apuntadas- de las explotaciones agrarias dedicadas a las flores y plantas ornamentales para obtener rendimientos suficientes, de forma que se garantice su viabilidad se suma la decisión del Gobierno de incrementar el IVA del 8% al 21% para las flores y plantas ornamentales.

Esta subida ha llevado a un retraimiento en su mercado y el tener que absorber total o parcialmente la subida que sus clientes no sean capaces de trasladar al consumidor.

FECOAM considera más que justificado que el IVA para el sector de flores y plantas ornamentales, se adecue al nuevo tipo de IVA reducido, por comparativa respecto al sector y con respecto al tipo impositivo que se mantiene en el resto de países de la UE, si queremos competir en igualdad de condiciones, por lo que se ha trasladado este asunto a todas las administraciones.

Por otro lado, el Real Decreto 202/2010, establece las bases reguladoras para la concesión de ayudas a las APA's, para mejorar la producción, la comercialización y la formación del sector, ayudas cofinanciadas por el Ministerio de Agricultura y por la Comunidad Autónoma a partes iguales (20% cada administración), sin embargo, pronto el sector se vio perjudicado por los ajustes presupuestarios, reduciéndose dicha ayuda exclusivamente a la parte del Ministerio de Agricultura. No obstante esta situación, de abandono por parte de la administración regional se ve acuciada, a día de hoy, cuando a las entidades que acometieron las inversiones de mejora a través de dicho Real Decreto, no se les ha hecho efectiva la ayuda correspondiente, ni si quiera de la parte correspondiente al Ministerio de Agricultura.

En definitiva el sector productor de flor cortada y planta ornamental en la Región de Murcia, cada día es menos rentable y competitivo, haciendo frente a una producción que se encuentra concentrada en gran medida en explotaciones familiares de pequeña dimensión, volcadas hacia este cultivo como actividad principal, y cuya economía depende y está condicionada por unos costes de producción elevados, derivados de prácticas de cultivo intensivas –que mayoritariamente se realizan en invernadero- y por la necesidad de adaptación constante a los cambios tecnológicos.

## GANADERÍA

Si realizamos la valoración del año 2012 como un año aislado, desde 1 de enero a 31 de diciembre, se puede afirmar que ha sido un año aceptable para la ganadería. Los precios, en general, han sido buenos para la mayoría de los productos, lo que ha permitido a muchos productores un balance anual positivo.

No obstante, el lastre de los precios de las materias primas para la alimentación animal que siguen siendo elevadísimos a todos los niveles, ya sea forrajes, subproductos o materias primas nobles, unido al grave endeudamiento que las explotaciones ganaderas arrastran de los últimos años, hace que la rentabilidad de las mismas no llegue a ser la que el productor se merece por los precios obtenidos.

No se deben olvidar las lluvias torrenciales de finales de septiembre, que aunque afectaron de forma más circunscrita al Valle del Guadalentín, supusieron pérdidas importantes para la ganadería de la Región, no tanto en cuestión de cabezas de ganado, si no en cuanto a infraestructuras se refiere, lo que ha repercutido de forma negativa en la rentabilidad de las explotaciones.

## OVINO

### **Cordero:**

2012 ha sido un año bueno para la carne de cordero consiguiendo precios muy interesantes, situándose en valores cercanos a los 80 euros de media a lo largo del año. Esta subida comenzó en el periodo estival llegándose a alcanzar precios por encima de 87-89 euros. Se podría considerar como continuidad de la situación acontecida en 2011, donde los precios obtenidos fueron incluso superiores, alcanzando valores medios de 85 euros y precios superiores a los 95 en el último trimestre.

Es necesario destacar el mantenimiento del consumo en la población musulmana. Esto ha hecho que continúen las exportaciones de carne de cordero hacia los países del Norte de África, mercado al que antes se destinaban ovejas.

La dinamización del sector producida gracias a la exportación a países árabes es muy importante, no obstante entraña una dificultad, y está en que piden animales machos. De esta forma, las hembras se han resentido en cebadero debido a que la demanda de hembras por parte de estos países no es apetecible. Han quedado así animales de mayor peso, que, por otro lado han permitido a los ganaderos la reposición propia en las explotaciones.

No obstante, continúa el abandono progresivo de la actividad, aunque es preciso señalar que los productores que quedan van aumentando sus censos, están más profesionalizados y la mayoría participan en programas de calidad (enmarcados dentro de las ayudas del artículo 68).

Son, por tanto, los dos argumentos anteriores (exportación y disminución de la cabaña) los que han hecho que aumenten los precios de esta forma, y lo que ha dado lugar a que se estén sacrificando corderos por debajo de 25 kg, ante la fuerte demanda que se produce en las fechas Navideñas.

Sin embargo el hándicap de este sector es el consumo nacional, cada vez menor y que no encuentra forma de repuntar. Se está intentado, al igual que en otros sectores, que a través de la Interprofesional se consiga una extensión de norma que permita conseguir financiación a todos los niveles que intervienen en la comercialización de la carne de cordero para investigación, campañas de promoción y publicidad, etc., que ayuden al sector a aumentar el consumo. Se intentaría así crear proyectos para la elaboración de nuevos productos derivados de esta carne, así como nuevas formas de presentación.

Por otro lado, resaltar que las lluvias de los últimos meses han venido muy bien a las explotaciones de ovino, ha dado lugar a abundancia de pasto que ha repercutido de forma positiva disminuyendo los costes de alimentación.

También se quiere señalar que el ganado ovino es susceptible de aprovechar el subproducto generado por la agricultura, que podría ser destinado a las explotaciones de la región en lugar de ir a plantas de biogás. Sería una opción muy interesante para los productores de ovino el poder utilizar estos excedentes.

En cuanto al tema sanitario, cabe destacar el buen estado de nuestra cabaña, sin embargo la preocupación actual del sector es la financiación del saneamiento, para lo que se pide más apoyo por parte de la administración.

## **PORCINO**

En lo que al sector porcino se refiere se presenta un escenario provocado, entre otros factores, por la obligación del cumplimiento de la Normativa de Bienestar Animal (RD 1135/2002, de 31 de octubre de 2002), que entra en vigor el día 1 de enero de 2013; a esto se le une los elevados costes de producción y la falta de liquidez, lo que ha provocado la desaparición de las granjas autónomas para dar paso a granjas integradas al servicio de las grandes empresas.

También se está produciendo la situación de cese de la actividad de las granjas más pequeñas ante la imposibilidad de cumplir con las normas de



bienestar, sin olvidar, por otro lado, la falta de relevo generacional, que desanima más al ganadero a la hora de emprender inversiones.

Esta situación unida a que el precio del cereal, que, con pequeños altibajos, sigue en niveles demasiado altos para el productor, hace que la valoración del año 2012, en general, no se pueda considerar como positiva.

Se han obtenido unos precios de venta que, comparando históricos de otros años, se podrían calificar como buenos y deberían haber supuesto un buen año para el producto. Sin embargo, el elevado coste de las materias primas ha dado lugar a que esos buenos precios, al final, no hayan supuesto una mejora en las economías de los ganaderos.

Circulan algunas previsiones que indican que debido a todos estos factores, en un periodo relativamente corto de tiempo, la Unión Europea podría pasar de ser excedentaria en producción porcina, a convertirse en deficitaria en dicha carne, lo que unido al menor consumo de cereales por menos demanda de ganadera, podría suponer, para los ganaderos que aguanten esta “travesía del desierto”, una pequeña luz al final del túnel.

### **CAPRINO DE LECHE**

A lo largo del año el precio de la leche se ha mantenido a precios aceptables, y la tendencia del mercado es que se mantengan estos precios e incluso que haya un ligero repunte en lo que queda de año, provocado sobre todo por la escasez de materia prima. Este año ha habido más demanda de queso y una menor producción de leche, con lo que los precios se han disparado, lo que es muy beneficioso para el productor.

El precio se ha mantenido muy favorable a lo largo del año, a niveles muy similares a 2011, ya que el productor está percibiendo 0,71€/L, el problema es que 2010 fue un año muy malo, lo que unido al elevado precio de los cereales hace que, como en el resto de sectores, el lastre que arrastran las explotaciones provoque que los márgenes no sean tan beneficiosos como debieran.

La demanda de leche es muy elevada y esto augura una media de precios para 2013, como poco, similar a los de 2012.

Como ya se ha comentado, a pesar de lo propicio del precio de la leche, los cereales deberían sufrir una bajada de hasta el 20%. Pero esto parece muy difícil, máxime si se tiene en cuenta que los actuales precios son debidos principalmente a la especulación.

Cabe destacar la aparición de los contratos lácteos obligatorios, que a través de INLAC, pretende contribuir a estabilizar los precios al productor.

No obstante, esta situación no es tan optimista para la industria, pues esta subida de precios para el productor no puede ser repercutida en una subida de precios a la distribución, ya que éstas mantienen los precios al consumidor. Además, juegan con la baza de que si se quiere estar en el lineal se ha de cumplir con sus condiciones. De esta forma, solamente los proveedores de las grandes superficies son los que tienen margen de beneficio, en detrimento de las medianas queserías y las queserías artesanas.

Por este motivo, es de resaltar que en lo que a la industria quesera se refiere, se pide a la Administración que exija en los quesos de mezcla, la obligatoriedad de identificar en la etiqueta del producto, los tipos y la cantidad de leche que incorpora.

### **CAPRINO DE CARNE (CABRITOS)**

Conocemos la condición estacional de este tipo de carne, puesto que está ligada a determinadas fechas. Así, la Navidad confiere una situación de mercado muy firme sobre los precios del ovino, pero principalmente sobre los precios del cabrito (y del cordero imperial, de unos 12 kg vivo), que refleja la segunda subida consecutiva desde la entrada en diciembre.

### **VACUNO**

Se están batiendo precios que se pueden considerar históricos, máxime si se comparan con los de un año atrás. Sin embargo, esto no supone, como cabría esperar, un amplio margen de beneficio para el productor, que no es menos cierto que en este sector es un mero integrador. Lo que si se está apreciando es que el precio del ganado de vida no ha subido de forma tan marcada en relación con el precio de la carne, así se están consiguiendo precios de macho cruzado en los mismos niveles que el ganado de carne.

En este sentido se están llegando a obtener precios por encima de 4,00 euros/Kg. para macho cruzado y de 3,40-4,50 €/Kg. para hembra, dependiendo, obviamente de la categoría.

No obstante, a partir de la 2<sup>o</sup> y 3<sup>o</sup> semana de diciembre el ganado de vida ha comenzado su ascenso en los precios de forma que una unidad de vida (200kg/vivo) ha aumentado su precio en más de 50 euros. Esto es achacable a 2 factores, el primero de ellos es que el alto precio de la carne ha animado a los productores, y por otro, el hecho de que la consabida reforma de la PAC incite a la recuperación de la producción.

Por otro lado, la gran sorpresa sigue siendo la exportación hacia el mercado musulmán, principalmente Líbano, ya que actualmente está saliendo hacia ese



destino hasta el 80% de la producción, situación que está permitiendo que los precios de la carne estén alcanzando estos niveles.

Así, en las primeras semanas se vio un mayor interés en la demanda de matadero, tanto para atender la demanda del mercado interior como del exterior. En este sentido, destinos como el de Italia, que en las últimas semanas habían sido menos receptivos a causa del aumento de precios, la demanda ha vuelto a mostrar interés y empezado a cursar pedidos para atender un mayor consumo cárnico. En cuanto a la exportación en vivo, un valor de la divisa euro que se recupera en relación al dólar, y unos precios del cruzado que rozan máximos del año en estas fechas, hace que las ventas al exterior, aunque siguen presentes, pero menos significativas sobre todo para Libia y el Líbano.

La situación de mercado es bastante sólida para el sector del vacuno, al tener por delante uno de los períodos del año en los que se concentra un repunte notorio de la actividad, con una demanda que se prepara para atender el mayor consumo cárnico que suele darse en el período navideño.

### **FÁBRICA DE PIENSOS**

En lo que se refiere a la industria de piensos, el fabricante se ve obligado a repercutir a su principal producto que es el pienso, unos precios de materias primas todavía demasiado altos, que el ganadero no tiene más remedio que asumir si quiere que los animales coman.

Por otro lado, se han de tener en cuenta otra serie de gastos implicados en la fabricación de piensos, que inciden todos ellos al alza de forma significativa, como son electricidad y gasóleo, que provocan, junto a las materias primas, que los precios de los piensos sean aún más caros si cabe. Esto tiene como resultado la casi práctica inviabilidad de algunas producciones ganaderas, que va a repercutir en la fábrica de piensos con retrasos de los cobros, impagos, etc., debido al estado de absoluta quiebra/ruina que presentan demasiados productores.

El precio de los cereales es, por tanto, muy elevado, pero se ha debido, sobre todo, a la especulación y no al desabastecimiento. Ante cualquier amenaza de disminución de cosecha en aquellas zonas productoras tradicionalmente cerealistas (Este de Europa, Estados Unidos o Argentina), se producen situaciones de almacenamiento de cereales que dan lugar a desabastecimientos ficticios propiciados por la especulación, que provocan aumentos de precio, todo ello favorecido debido a que el control de la



comercialización de dichas materias primas está en manos de empresas multinacionales muy potentes.

Se insiste así en que se deberían tomar medidas intervencionistas, con precios máximos y mínimos que permitan la estabilidad y continuidad de los precios, de forma que se garantice la seguridad del sector productivo. Las oscilaciones de los precios no permiten previsiones de ningún tipo.

De igual forma, el conseguir incorporar transgénicos también sería de mucha utilidad para la estabilización de los precios debido a la disponibilidad de este tipo de materia prima.



## ESTIMACIÓN DE LA VALORACIÓN DE LA CAMPAÑA AGRÍCOLA REGIONAL 2011/2012

CULTIVO	Superficie en producción (ha)	Producción (t)	Rendimiento medio (t/ha)	UTAs totales	Costes medios de producción		Precios medios obtenidos		Beneficios/Pérdidas		COOPERATIVAS ASOCIADAS A FECOAM					Rendimiento económico €/ha
					Pts/kg	€/kg	Pts/kg	€/kg	Miles Pts	Miles €	Superf. (ha)	Producc. (t)	Empleos campo	Miles Pts	Miles €	
ALBARICOQUE (Fresco)	3.600	30.000	8,33	2.160	70	0,42	116	0,70	1.397.642	8.400	1.908	15.900	1.145	740.750	4.452	2.333
ALBARICOQUE (Industria)	5.400	45.000	8,33	3.240	58	0,35	40	0,24	-823.611	-4.950	3.240	27.000	1.944	-494.166	-2.970	-917
MELOCOTÓN ROJO Y NECTARINA	4.000	32.000	8,00	2.800	60	0,36	70	0,42	319.461	1.920	1.600	12.800	1.120	127.784	768	480
MELOCOTÓN AMARILLO	4.500	62.000	13,78	3.150	57	0,34	70	0,42	825.275	4.960	1.800	24.800	1.260	330.110	1.984	1.102
PARAGUAYOS	1.700	28.000	16,47	1.190	53	0,32	83	0,50	838.585	5.040	680	11.200	476	335.434	2.016	2.965
CIRUELA	2.100	22.000	10,48	840	42	0,25	53	0,32	256.234	1.540	420	4.400	168	51.247	308	733
PERA	1.700	21.700	12,76	595	93	0,56	90	0,54	-72.212	-434	476	6.076	167	-20.219	-122	-255
UVA DE MESA	5.500	95.000	17,27	4.125	80	0,48	100	0,60	1.896.800	11.400	369	6.365	276	127.086	764	2.073
UVA PARA VINO	29.791	94.947	1,60	1.490	42	0,25	42	0,25	0	0	9.533	30.383	477	0	0	0
ALMENDRA (pepita)	69.000	8.339	0,121	3.450	599	3,60	616	3,70	138.749	834	23.460	2.835	1.173	47.175	284	12
OLIVO (para aceite)	21.925	39.016	2,230	1.316	50	0,30	45	0,27	-194.751	-1.170	5.481	9.754	329	-48.688	-293	-53
<b>TOTAL FRUTAS</b>	<b>149.216</b>	<b>478.002</b>		<b>24.355</b>					<b>4.582.174</b>	<b>27.539</b>	<b>48.967</b>	<b>151.513</b>	<b>8.534</b>	<b>1.196.513</b>	<b>7.191</b>	<b>185</b>

### CÍTRICOS

LIMÓN	19.800	480.000	24,24	7.920	27	0,16	25	0,15	-798.653	-4.800	3.366	81.600	1.346	-135.771	-816	-242
NARANJA	9.000	149.000	16,56	2.700	25	0,15	23	0,14	-247.915	-1.490	1.800	29.800	540	-49.583	-298	-166
MANDARINA	3.000	72.000	24,00	1.140	28	0,17	28	0,17	0	0	660	15.840	251	0	0	0
POMELO	760	31.000	40,79	289	23	0,14	25	0,15	51.580	310	228	9.300	87	15.474	93	408
<b>TOTAL CÍTRICOS</b>	<b>32.560</b>	<b>732.000</b>		<b>12.049</b>					<b>-994.988</b>	<b>-5.980</b>	<b>6.054</b>	<b>136.540</b>	<b>2.224</b>	<b>-169.880</b>	<b>-1.021</b>	<b>-184</b>

### HORTALIZAS

TOMATE fresco	2.780	311.065	111,89	7.506	83	0,50	100	0,60	5.175.686	31.107	139	15.553	375	258.784	1.555	11.189
PIMIENTO	1.334	116.968	87,68	2.268	100	0,60	103	0,62	389.237	2.339	654	57.314	1.111	190.726	1.146	1.754
LECHUGA	13.596	333.102	24,50	8.158	50	0,30	57	0,34	2.216.940	13.324	5.302	129.910	3.181	864.607	5.196	980
BRÓCULI	10.610	164.579	15,51	6.366	55	0,33	50	0,30	-821.509	-4.937	6.260	97.102	3.756	-484.690	-2.913	-465
COLIFLOR	1.202	25.250	21,01	721	57	0,34	62	0,37	126.037	757	301	6.313	180	31.509	189	630
APIO	720	43.140	59,92	432	53	0,32	58	0,35	215.337	1.294	324	19.413	194	96.902	582	1.798
MELÓN Galia y otros	3.125	125.000	40,00	1.094	35	0,21	42	0,25	831.930	5.000	1.156	46.250	405	307.814	1.850	1.600
MELÓN Verde	1.657	58.000	35,00	580	38	0,23	47	0,28	482.519	2.900	613	21.460	215	178.532	1.073	1.750
MELÓN Amarillo	892	40.150	45,00	312	37	0,22	37	0,22	0	0	330	14.856	116	0	0	0
SANDÍA CON pepitas	452	27.120	60,00	158	22	0,14	26	0,16	90.248	542	158	9.492	55	31.587	190	1.200
SANDÍA SIN pepitas	1.700	119.000	70,00	595	23	0,14	30	0,18	791.997	4.760	595	41.650	208	277.199	1.666	2.800
ALCACHOFA	6.694	73.634	11,00	2.678	60	0,36	67	0,40	490.067	2.945	1.740	19.145	696	127.417	766	440
<b>TOTAL HORTALIZAS</b>	<b>44.762</b>	<b>1.437.008</b>		<b>30.867</b>					<b>9.988.489</b>	<b>60.032</b>	<b>17.573</b>	<b>478.457</b>	<b>10.493</b>	<b>1.880.387</b>	<b>11.301</b>	<b>1.341</b>

### OTROS CULTIVOS

ARROZ (cáscara)	441	2.780	6,3	88	40	0,24	50	0,30	27.753	166,80	397	2.502	79	24.978	150	378
CLAVEL (Tallos)	63	100.800	1.600	630	13	0,08	14	0,08	50.400	302,91	44	70.560	441	35.280	212	4.808
<b>TOTAL OTROS</b>	<b>504</b>	<b>2.780</b>		<b>718</b>					<b>78.153</b>	<b>470</b>	<b>441</b>	<b>2.502</b>	<b>520</b>	<b>60.258</b>	<b>362</b>	<b>932</b>

nto y producción en miles de unidades de tallos.

### RESUMEN

<b>FRUTAS</b>	<b>149.216</b>	<b>478.002</b>		<b>24.355</b>					<b>4.582.174</b>	<b>27.539</b>	<b>48.967</b>	<b>151.513</b>	<b>8.534</b>	<b>1.196.513</b>	<b>7.191</b>	<b>185</b>
<b>CÍTRICOS</b>	<b>32.560</b>	<b>732.000</b>		<b>12.049</b>					<b>-994.988</b>	<b>-5.980</b>	<b>6.054</b>	<b>136.540</b>	<b>2.224</b>	<b>-169.880</b>	<b>-1.021</b>	<b>-184</b>
<b>HORTALIZAS</b>	<b>44.762</b>	<b>1.437.008</b>		<b>30.867</b>					<b>9.988.489</b>	<b>60.032</b>	<b>17.573</b>	<b>478.457</b>	<b>10.493</b>	<b>1.880.387</b>	<b>11.301</b>	<b>1.341</b>
<b>OTROS</b>	<b>504</b>	<b>2.780</b>		<b>718</b>					<b>78.153</b>	<b>470</b>	<b>441</b>	<b>2.502</b>	<b>520</b>	<b>60.258</b>	<b>362</b>	<b>932</b>
<b>SUMAS TOTALES</b>	<b>227.042</b>	<b>2.649.790</b>		<b>67.989</b>					<b>13.653.828</b>	<b>82.061</b>	<b>73.035</b>	<b>769.012</b>	<b>21.772</b>	<b>2.967.277</b>	<b>17.834</b>	<b>361</b>

a persona dedicada a tiempo completo durante un año a la actividad agraria (1920 horas/año)