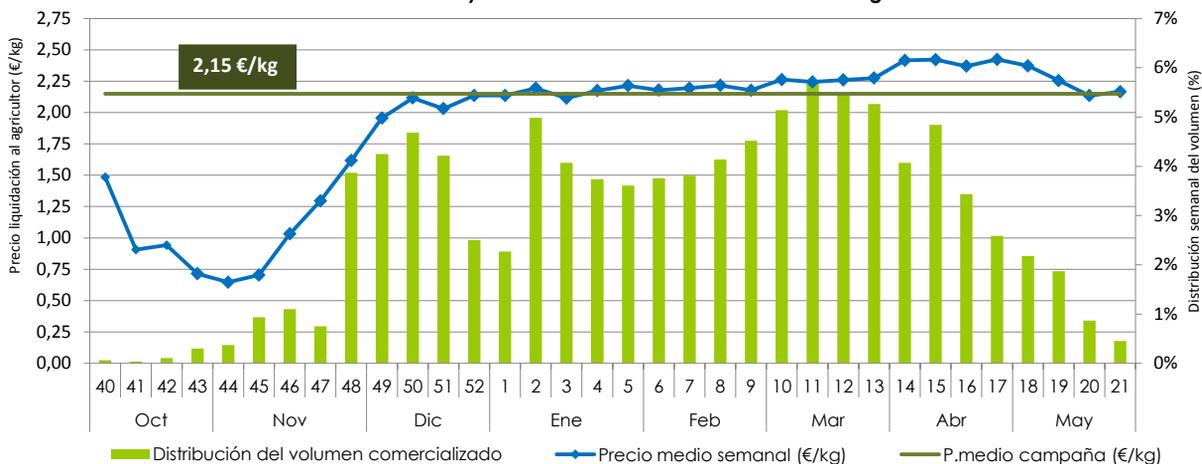


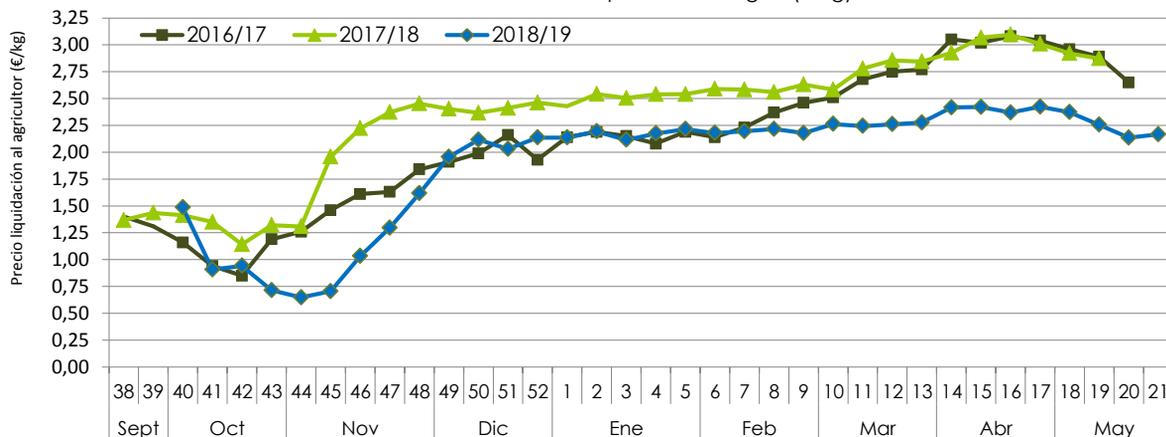
# Síntesis de campaña: Aguacate. Campaña 2018/19

## 1. Precios medios en origen del aguacate

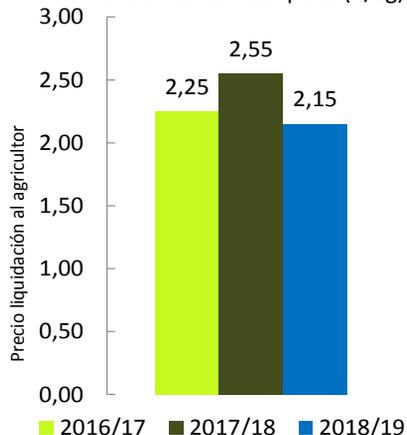
Precios y volumen semanal comercializado en origen



Evolución semanal de los precios en origen (€/kg)



Precio medio campaña (€/kg)

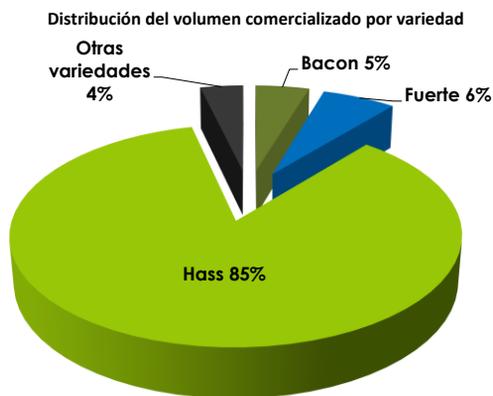
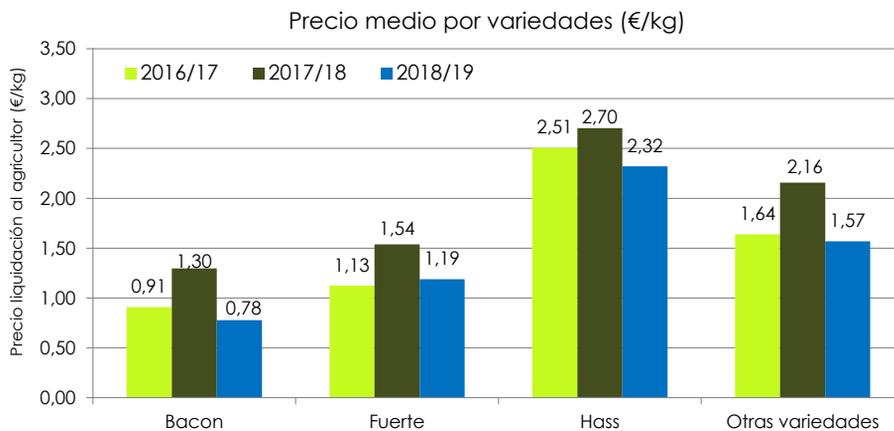
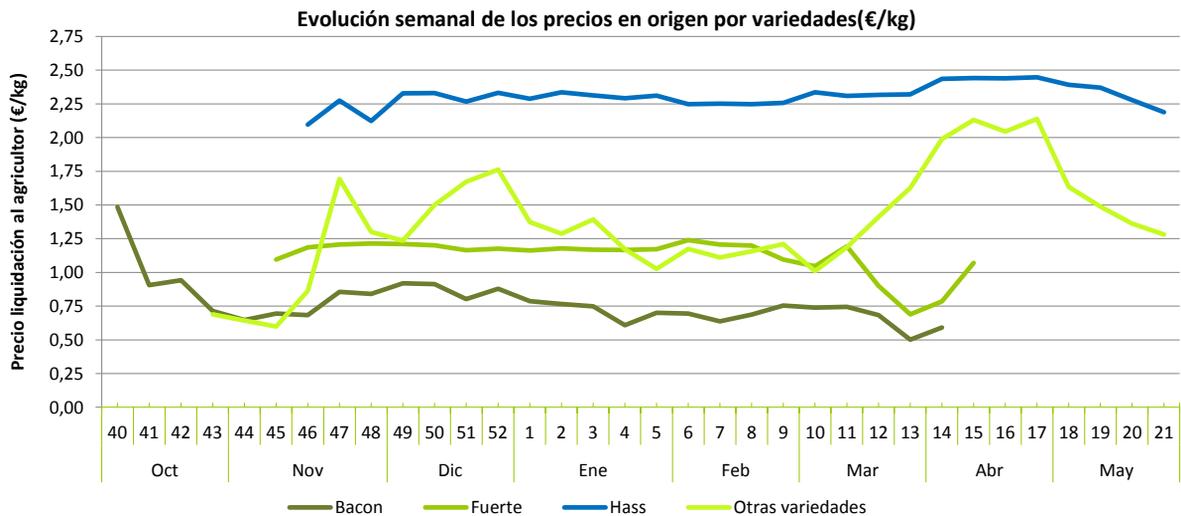


Tras varias campañas con un crecimiento continuo del precio pagado al agricultor, se invierte la tendencia al situarse su cotización media en 2,15€/kg, lo que supone **un descenso del 16%** respecto a la pasada campaña cuando alcanzó su techo histórico. La **primera categoría<sup>(1)</sup>** del fruto, con un **76% del volumen comercializado**, alcanza un precio medio de liquidación al agricultor de **2,44€/kg**.

(1) La primera categoría comercial incluye hasta el calibre 24 (156 a 170 gramos)

# Síntesis de campaña: Aguacate. Campaña 2018/19

## 2. Precios medios en origen por variedad de aguacate

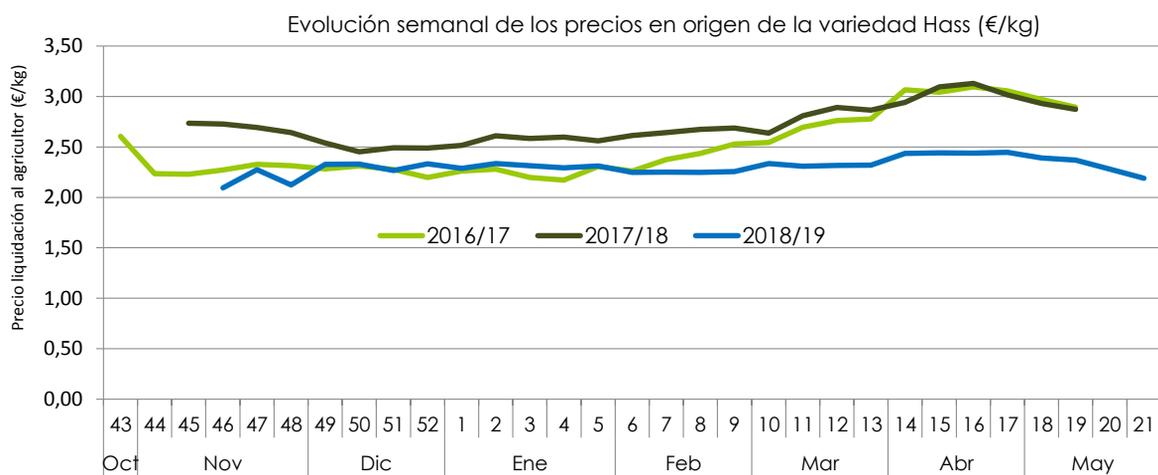
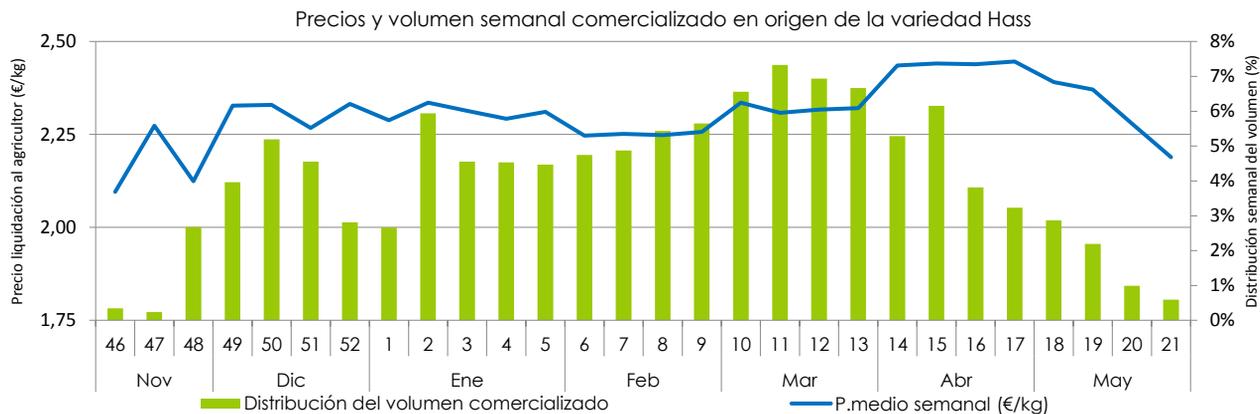


El precio medio de campaña descende en todas las variedades de aguacate. El mayor descenso se produce en la variedad Bacon con un 40% respecto a la 2017/18. La variedad Fuerte lo hace con un 23%, y la variedad Hass, con un 85% del volumen comercializado, descende en un 14%.

Fuente: Observatorio de Precios y Mercados (CAGPDS). Datos 2018/19, provisionales. Incluyen todas las categorías

# Síntesis de campaña: Aguacate. Campaña 2018/19

## 2.1. Aguacate Hass



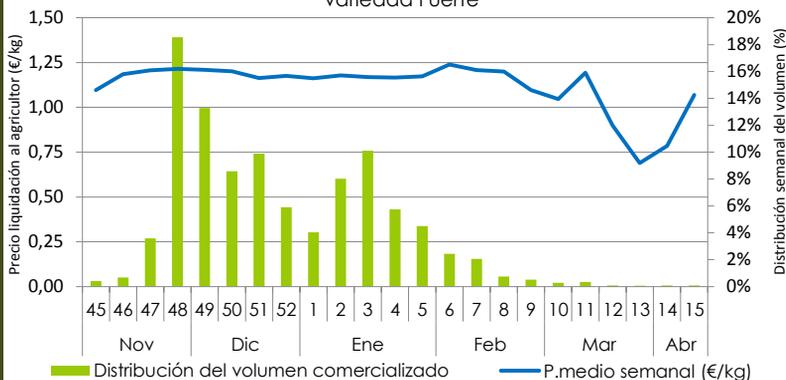
El **75%** de la variedad Hass se comercializó **como primera categoría** <sup>(1)</sup>, con un precio medio de campaña pagado al agricultor de **2,65€/kg**. Su cotización para esta categoría se movió en un intervalo de 2,30 a 2,80€/kg a lo largo de la campaña. La segunda categoría obtuvo una cotización media de 1,43€/kg.

(1) La primera categoría comercial incluye hasta el calibre 24 (156 a 170 gramos)

# Síntesis de campaña: Aguacate. Campaña 2018/19

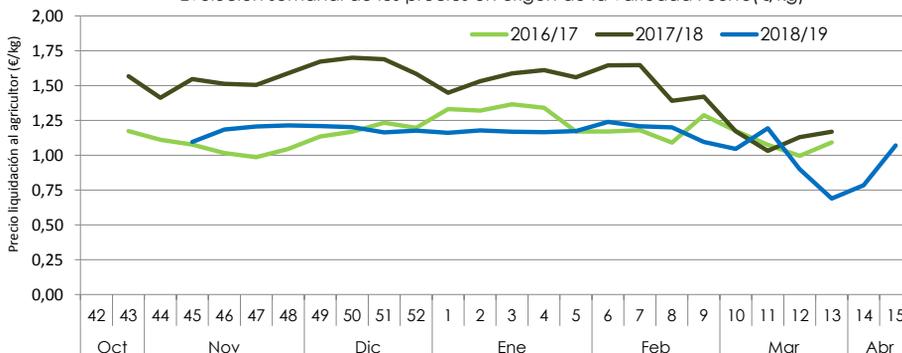
## 2.2. Aguacate Fuerte

Precios y volumen semanal comercializado en origen de la variedad Fuerte



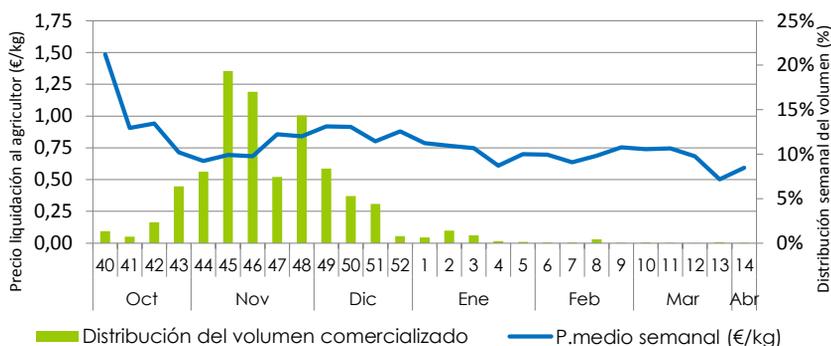
El aguacate Fuerte representa el **6%** del volumen comercializado de aguacate. La **primera categoría** <sup>(1)</sup> alcanzó una cotización media de **1,33€/kg**, que supone el **83%** del volumen de la variedad.

Evolución semanal de los precios en origen de la variedad Fuerte(€/kg)



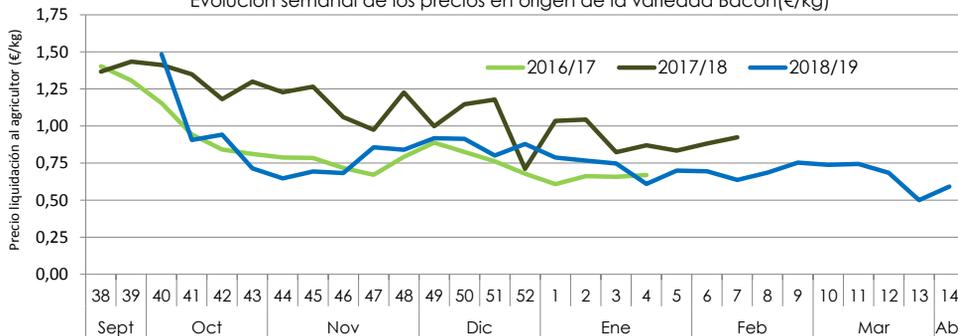
## 2.3. Aguacate Bacon

Precios y volumen semanal comercializado en origen de la variedad Bacon



El **5%** del volumen comercializado de aguacate corresponde a la variedad Bacon, cuya **primera categoría** <sup>(1)</sup>, con una cuota del **85%**, alcanzó una cotización media de **0,88€/kg**.

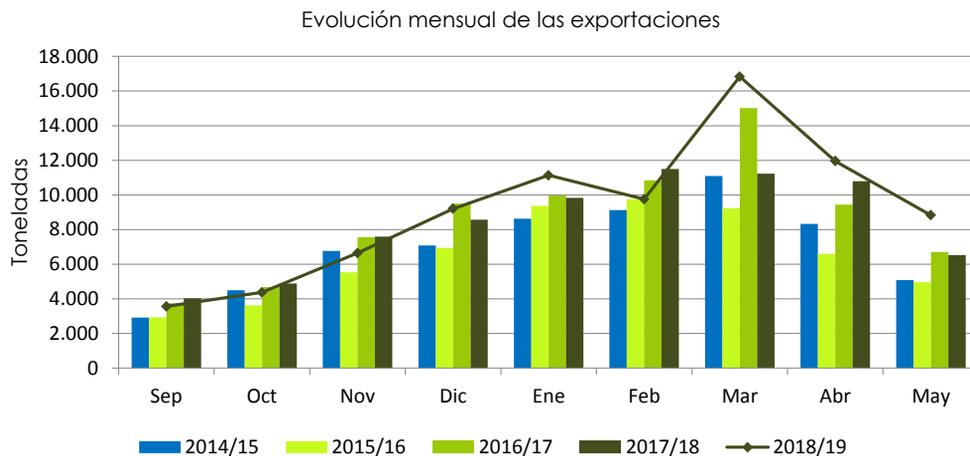
Evolución semanal de los precios en origen de la variedad Bacon(€/kg)



Fuente: Observatorio de Precios y Mercados (CAGPDS). Datos 2018/19, provisionales. Incluyen todas las categorías.  
(1) La primera categoría comercial incluye hasta el calibre 24 (156 a 170 gramos).

# Síntesis de campaña: Aguacate. Campaña 2018/19

## 3. Evolución de las exportaciones andaluzas



Fuente: Datacomex. Datos 2018/19 provisionales.

	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18	2018/19	% 2018/19 vs 2017/18
Volumen (t)	63.485	58.870	77.427	74.887	82.245	6%
Valor económico (mil.€)	147.337	166.349	225.789	241.963	224.403	-1%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Datacomex. Datos 2018/19, provisionales

El aguacate andaluz, referente de calidad en el mercado, vuelve a incrementar en un 6% el volumen de sus exportaciones de aguacate durante su período de producción, respecto a la campaña precedente. No obstante, debido a un menor precio de venta, el valor de las exportaciones fue un 1% inferior a 2017/18, rondando los 225 millones de euros.

La **Unión Europea recibe el 94%** de las exportaciones, teniendo como principales destinos **Francia**, con el **35% del volumen**; Países Bajos, con el 14%; y Alemania y Reino Unido, con el 13 y 10% respectivamente.

## Síntesis de campaña: Aguacate. Campaña 2018/19

### 4. Resumen

La campaña 2018/19 ha supuesto un punto de inflexión en la tendencia al alza del precio pagado al agricultor que se venía produciendo durante las últimas campañas. La caída ha afectado tanto al precio final del producto como a todas sus variedades. El precio medio de campaña se ha situado en 2,15€/kg, lo que supone un descenso del 16% respecto a 2017/18, cuando se alcanzaba el máximo valor con un precio de 2,55€/kg. La entrada en el mercado europeo de un elevado volumen de fruta procedente de terceros países, ha motivado que durante toda la campaña el nivel de precios del aguacate andaluz se mantuviera por debajo de campañas anteriores.

La campaña se iniciaba con un fuerte descenso de las cotizaciones durante las principales semanas de producción de las variedades verdes. El aguacate Bacon, con un precio medio de campaña de 0,78€/kg y una representatividad del 5% de la producción total, desciende un 40% respecto a 2017/18; mientras que el Fuerte, situado en 1,19€/kg y con un 7% de la producción comercializada, desciende un 23% respecto al mismo período.

Por una parte, una mayor preferencia de los consumidores europeos hacia la variedad Hass y, por otra, una sobreoferta en el mercado de producto procedente de Israel, Sudáfrica y Perú principalmente, han provocado un inicio de campaña complicado para los agricultores.

A final de noviembre, con Sudáfrica y Perú fuera del mercado y una entrada lenta de Chile, se inicia la recuperación de los precios al disminuir el volumen de aguacate en el mercado europeo. El aguacate Hass andaluz entra al mercado con mayor producción y precios inferiores a pasadas campañas. A pesar de que la falta de los calibres más comerciales (12, 14 y 16) presionan los precios al alza, el resto de calibres se mantienen estables. Los precios se van a mantener hasta el final de campaña por debajo de las precedentes. Incide fuertemente el movimiento de protesta de los "chalecos amarillos" iniciado en Francia y que se extiende, en menor medida, a otros países vecinos como Bélgica, Países Bajos y Alemania. Este acontecimiento provoca problemas en la comercialización del aguacate andaluz tanto de retrasos en las salidas de producto a destinos europeos como de la calidad de la fruta a su llegada a destino.