



## INFORME DE SEGUIMIENTO: SECTOR DE HORTÍCOLAS PROTEGIDOS. ANDALUCÍA

### SEMANA 2. CAMPAÑA 2017/18.

#### LA ACTIVACIÓN DE LA DEMANDA PROPICIA UNA RECUPERACIÓN DE LOS PRECIOS DE PEPINO, BERENJENA Y CALABACÍN

Después del cambio transitorio en las pautas de consumo durante las fiestas navideñas, se recupera la normalidad. Como consecuencia, en la semana 2 aumentan los pedidos de los clientes de exportación.

Fuentes del sector comentan que esta semana han tenido algunas dificultades en la organización y duración del transporte a Centroeuropa e Inglaterra. Los expertos apuntan al incremento del volumen de pimiento en origen, el aumento de las compras por parte de la gran distribución europea y las duras condiciones climatológicas de algunos camiones en el retorno.

La activación de la demanda favorece una recuperación de los precios de pepino, berenjena y calabacín. Sin embargo, el pimiento registra descensos, especialmente el tipo California, al aumentar la competencia en origen para comercializar este producto.

La judía verde experimenta una nueva subida de precios, consolidando los buenos resultados de esta campaña, mientras que en el caso del tomate la trayectoria varía según el tipo comercial y mercado de destino.

#### TOMATE

En las semanas 52 y 1, todos los tipos comerciales de tomate experimentaron un significativo descenso de precios. Sin embargo, en la semana 2 se producen variaciones según el tipo de tomate y mercado de destino.

Los datos aportados por las principales subastas muestran un descenso, con respecto a la semana anterior, de la cantidad ofertada de todos los tipos comerciales, con excepción del tomate pera.

El mercado nacional, principal consumidor del tomate asurado y liso, vuelve a la normalidad después de la fiesta de Reyes. En las comercializadoras se aprecia un descenso en la cantidad ofertada de estos tipos comerciales, especialmente notable en el tomate liso que disminuye alrededor de un 25%. Como consecuencia, en la semana 2 ambos incrementan su cotización en origen, en un 20% el tomate liso y un 23% el asurado.

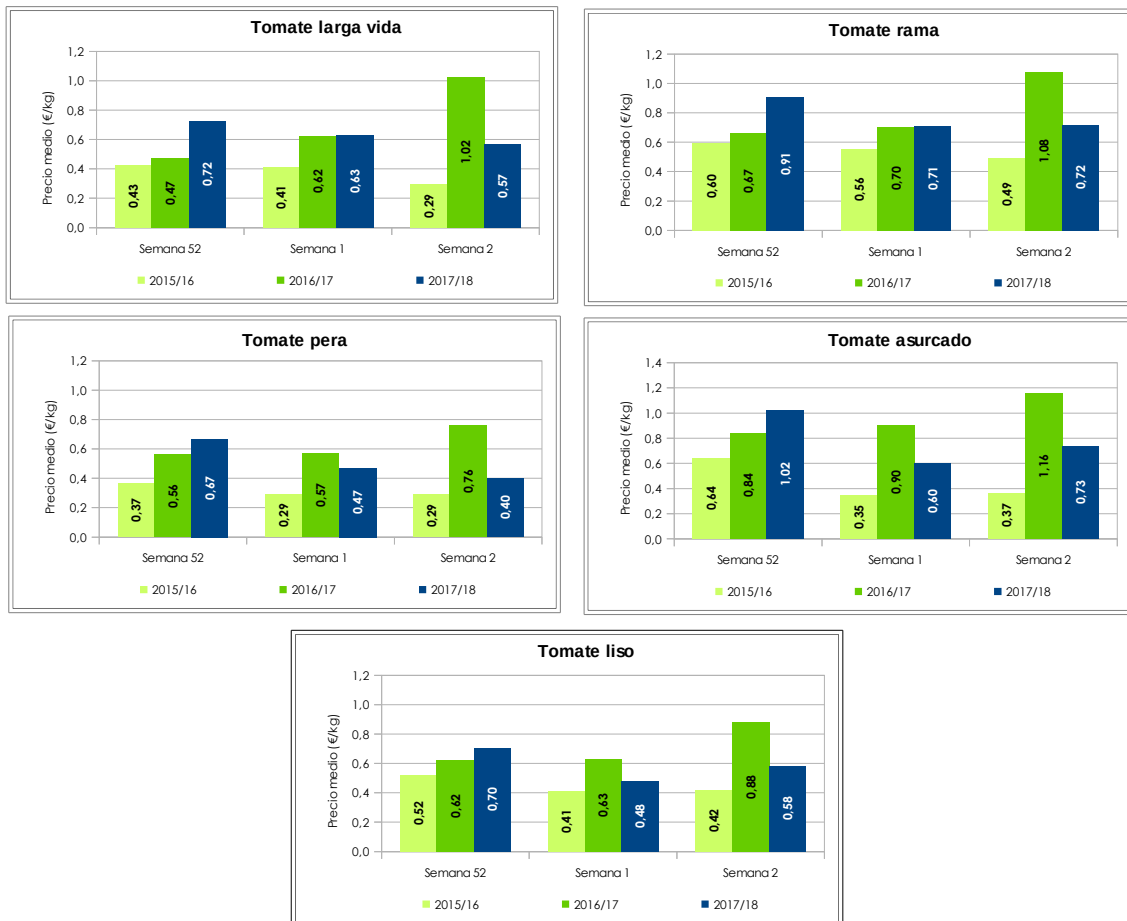
El tomate rama, destinado principalmente al mercado de exportación, mantiene un precio semanal muy similar al de la primera semana del año.

Las cotizaciones en origen de los tipos pera y larga vida continúan descendiendo, un 15% y un 10%, respectivamente. Los expertos consultados comentan que en esta campaña existe una mayor oferta de tomate pera, superando el volumen comercializado en la semana 2 entre un 5% y 10% al de la semana anterior.

Evolución del precio de liquidación al agricultor		
Tipos de tomate	Tendencia	Semana 1→2
Tomate rama	↑	0,9%
Tomate larga vida	↓	-10,0%
Tomate pera	↓	-15,0%
Tomate liso	↑	20,3%
Tomate asurcado	↑	22,6%

Los siguientes gráficos muestran la comparativa de los precios semanales de liquidación al agricultor de las tres últimas semanas en las campañas 2015/16, 2016/17 y 2017/18. Se observa que los valores alcanzados por todos los tipos comerciales en la semana 2 se sitúan en un nivel intermedio entre la campaña 2015/16 y 2016/17, esta última considerada como muy positiva.

**Gráfico 1<sup>1</sup>.** Precios medios semanales de liquidación al agricultor por tipos comerciales



### Marruecos

El período de exportación de tomate a la UE bajo contingente comienza el 1 de octubre (S40) y se prolonga hasta el 20 de abril. El contingente total para la campaña 2017/18 asciende a 285.000 toneladas, manteniendo la cifra de la campaña anterior.

<sup>1</sup> No incluyen el tomate tipo cherry.

La cantidad de tomate marroquí, bajo contingente, que ha entrado a la UE bajo contingente en la semana 2 de 2018, es superior en 3.880 toneladas y el precio de entrada se incrementa algo más de un 7% si se compara con el mismo período de la pasada campaña.

Hasta la semana 2, se ha consumido un 5% más del total del contingente que la misma semana de 2017.

Contingentes de exportación de Marruecos a la UE		
	Campaña 2017/18	Evolución 2017/18-2016/17
Cantidad S2	15.133 t	↑ 34,5%
Precio S2	107,77 kg	↑ 7,3%
Cantidad S40-2	103.434 t	↑ 4,9%

## PIMIENTO

Según expertos consultados, se ha producido un aumento del 20-30% del volumen ofertado en origen de los tres tipos comerciales analizados.

Las zonas de siembra más tempranas, como Adra y Berja, están planificando el ciclo de primavera por lo que apuran las últimas recolecciones de pimiento California para arrancar el cultivo. Por otro lado, el pimiento aguanta mejor las bajas temperaturas, afectando en menor medida a la producción, en una campaña con trasplantes otoñales más tardíos. Estos factores determinan un importante aumento del volumen ofertado de pimiento California en la semana 2.

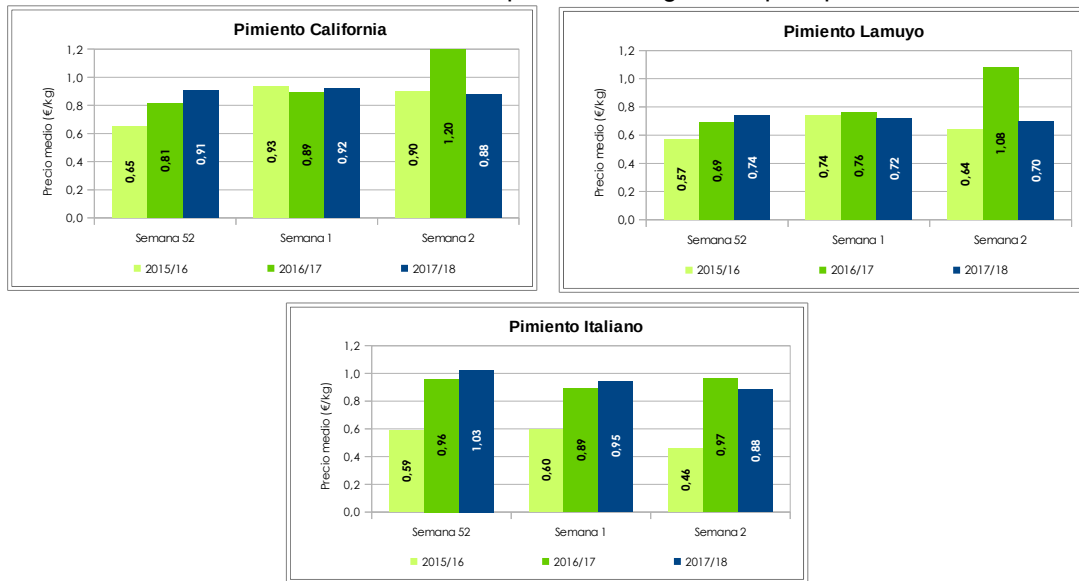
Según fuentes consultadas, en el caso del California rojo, esta gran afluencia de volumen ha dificultado la comercialización, con una demanda estable y una gran competencia en origen para dar salida al producto. Por este motivo, aunque la valoración del California en subasta desciende un 4,5%, esta caída se estima que pueda ser mayor cuando se incorporen los precios en firme del total del volumen comercializado desde Almería.

La cantidad disponible en origen de California amarillo se duplica respecto a la semana pasada, pero supone la mitad del volumen de color rojo. Una menor superficie de cultivo unida a su mayor sensibilidad a las temperaturas invernales lo convierten en el pimiento que registra las cotizaciones más elevadas. Las comercializadoras tienen la necesidad de abastecer a sus clientes de tricolor y pagan precios más altos. El amarillo es el único color cuyo valor se aprecia ligeramente en esta semana.

Las cotizaciones de pimiento Lamuyo descienden un 3% y un 6,5% el pimiento italiano.

Precio liquidación agricultor (€/kg)	
Pimiento California	Semana 2
California rojo	0,79
California amarillo	1,34
California verde	0,58

**Gráfico 2.** Precios medios semanales de liquidación al agricultor por tipos comerciales

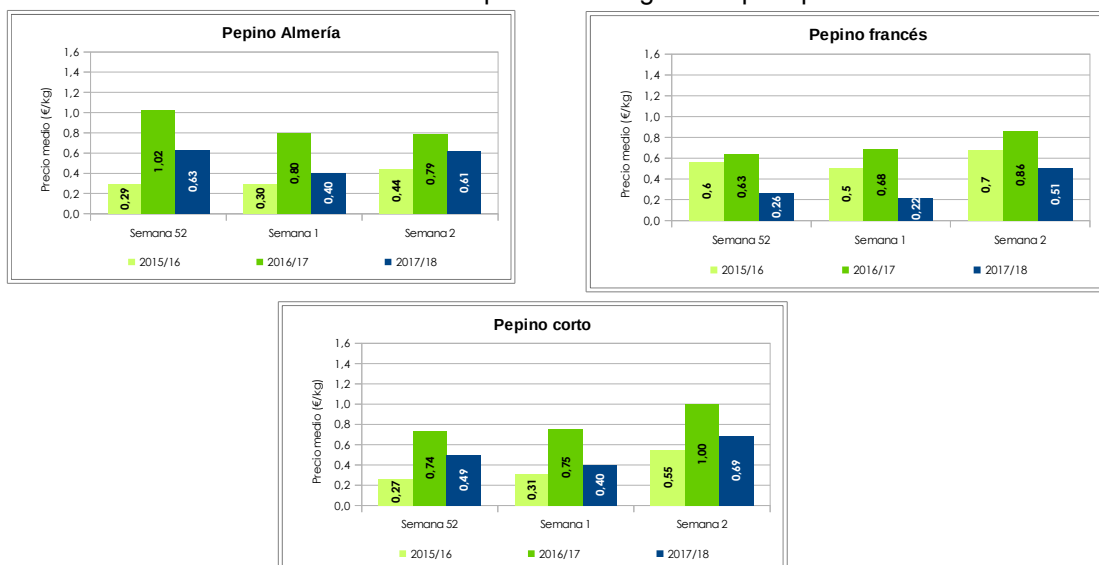


**PEPINO**

El pepino es un cultivo muy sensible al frío y la bajada de las temperaturas registrada a finales de la semana 1 ha ocasionado una regulación de la producción en la semana 2. Después de los descensos experimentados en las dos semanas anteriores, todos los tipos comerciales experimentan un ascenso notable en las cotizaciones. No obstante, el pepino corto y el francés tienen una representatividad baja en el ciclo de otoño.

Los tipos comerciales Almería y corto, que cotizaron ambos a 0,40€/kg en la semana 1, obtienen ascensos del 52% y 72%, respectivamente. El pepino francés, que partía de la situación más desfavorable, es el que registra el mayor incremento, sube un 133% en la semana 2, aunque continúa siendo el tipo comercial menos apreciado. Arrastra tres semanas con valores muy bajos si comparamos con las dos campañas precedentes. Este tipo comercial es adquirido por el mercado nacional principalmente, aunque en Europa Alemania compra algo en esta época. Algunas plataformas y cadenas del mercado español sustituyen el pepino Almería por el francés cuando la diferencia de precio es importante.

**Gráfico 3.** Precios medios semanales de liquidación al agricultor por tipos comerciales





Comparando con las dos campañas anteriores, las cotizaciones de los pepinos tipo corto y Almería se sitúan en un nivel intermedio, siendo los valores más altos que en la campaña 2015/16 pero inferiores a la 2016/17.

### Marruecos

El período de exportación de pepino a la UE bajo contingente comienza el 1 de noviembre (S44) y se prolonga hasta el 31 de mayo. El contingente total para la campaña 2017/18 asciende a 16.800 toneladas, manteniendo la cifra de la campaña anterior.

Contingentes de exportación de Marruecos a la UE		
	Campaña 2017/18	Evolución 2017/18-2016/17
Cantidad S2	614 t	↓ -23,5%
Cantidad S44-2	3.223 t	↓ -25,5%

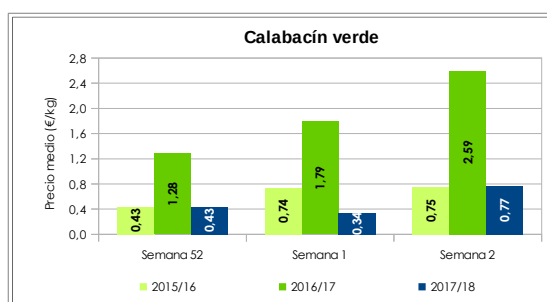
### CALABACÍN

El calabacín es otro producto beneficiado con la recuperación de la demanda posterior a las fiestas navideñas. En la semana 2, supera el doble de la cotización obtenida en la semana 1, llegando a obtener un precio de liquidación al agricultor de 77 céntimos por kilo. No hay que olvidar que en la primera semana del año se alcanzó el valor más bajo en el transcurso de esta campaña.

Respecto a la cantidad comercializada en origen, no se observan cambios significativos.

Comparando los resultados de la semana 2 de las tres últimas campañas, el precio de 2018 es similar al de 2016, pero está lejos de acercarse a la cifra excepcionalmente alta de 2017, momento en que se produjo un importante desajuste oferta-demanda por la escasa producción.

**Gráfico 4.** Precios medios semanales de liquidación al agricultor del calabacín



### Marruecos

El período de exportación de calabacín a la UE bajo contingente comienza el 1 de octubre (S40) y se prolonga hasta el 20 de abril. El contingente total para la campaña 2017/18 asciende a 56.000 toneladas, manteniendo la cifra de la campaña anterior.

En la semana 2 han entrado a la UE 3.418 toneladas bajo contingente de calabacín marroquí. Supone una cantidad un 55% superior al mismo período de 2016/17. En el tiempo transcurrido de la campaña de importación bajo contingente 2017/18, la cantidad de calabacín que ha entrado a la UE en estas condiciones es superior en un 20% a la cantidad que entró en la misma semana de 2017.

Contingentes de exportación de Marruecos a la UE			
	Campaña 2017/18	Evolución 2017/18-2016/17	
Cantidad S2	3.418 t	↑	54,5%
Cantidad S40-2	14.355 t	↑	20,2%

## BERENJENA

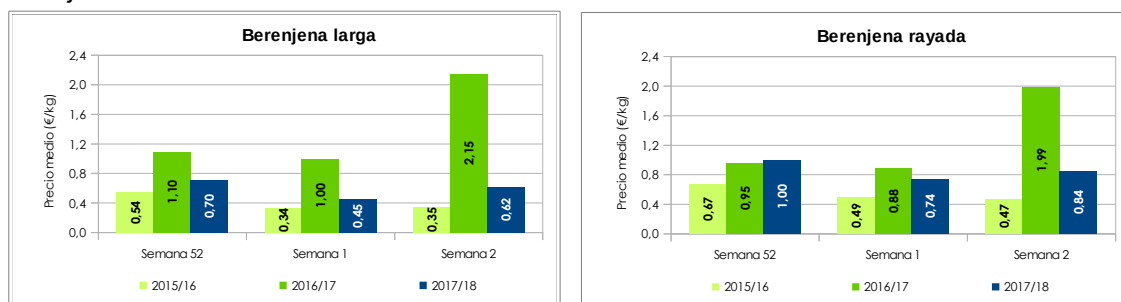
La berenjena, siguiendo la misma trayectoria que el calabacín y el pepino, ha experimentado una subida de precio en los dos tipos comerciales principales. Es un producto, que al tener un mercado limitado, pequeñas variaciones en la oferta provocan variaciones importantes en las cotizaciones en origen.

El valor de la berenjena larga se incrementa un 38%, mientras que la cantidad subastada se reduce en torno a un 10%.

La berenjena rayada, minoritaria en volumen, se aprecia un 14% en valor.

Se mantiene la misma pauta que en la campaña 2016/17, los valores descienden en la semana 1 para subir en la semana 2 y recuperar parcialmente los valores de la semana 52. No obstante, los precios son sensiblemente inferiores a las cotizaciones excepcionales de la pasada campaña.

**Gráfico 5.** Precios medios semanales de liquidación al agricultor por tipos comerciales de berenjena.

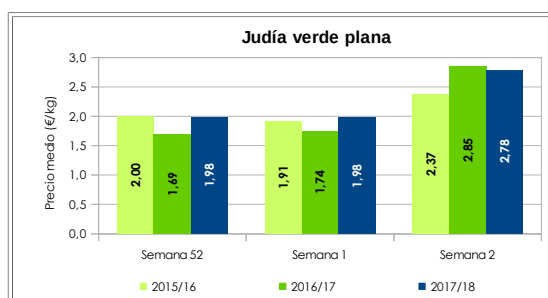


## JUDÍA VERDE

El precio de la judía verde plana registra un incremento del 41% en la semana 2 respecto a la anterior. La superficie de este producto es reducida y la oferta en volumen la semana 2 se reduce en torno a un 15-20% en las subastas almerienses respecto a la semana anterior.

Comparando la últimas tres campañas, se observa que la cotización de la semana 2 de 2018 es alta, aunque inferior en un 2% al valor obtenido en la misma semana de 2017, registro máximo y cercano a los 3 euros por kilo.

**Gráfico 6.** Precios medios semanales de liquidación al agricultor por tipo comercial de judía.





## FUENTES

- La información reflejada se ha obtenido mediante consultas a expertos del sector y datos del Observatorio de Precios y Mercados. Los precios de la campaña 2017/18 son provisionales
- Los precios han sido facilitados por empresas hortofrutícolas de Almería y/o Granada colaboradoras del Observatorio de Precios y Mercados
- El periodo de exportación, contingente total de la campaña 2017/18 y precio mínimo de entrada se establecen en el Acuerdo de Asociación UE-Marruecos
- El seguimiento de las cantidades que entran a la UE bajo contingente de tomate, calabacín y pepino, y el precio de entrada proceden de la consulta a estadísticas publicadas por DG TAXUD (Dirección General de Fiscalidad y Unión Aduanera de la Comisión Europea)

## NOTAS

- Los precios mostrados en este informe corresponden a precios medios percibidos por los agricultores, considerando las cantidades comercializadas asociadas
- Son precios netos y, por tanto, las comisiones comerciales están descontadas
- Se tienen en cuenta hortalizas clasificadas como I y II categoría comercial