



Desafío de los Cítricos en el Mercado Europeo.

ProCitrus, 25 años

18 de Abril 2023

Oscar Salgado

Ing. Agr. P.U.C.V; M.B.A.

oscar.salgado@sanlucar.com

www.sanlucar.com



No siempre tenemos tiempo para decir todo lo que queremos!!!!



- Agenda

- SanLucar: www.sanlucar.com
- Reflexión Previa.
- Situación de las Naranjas de Sudáfrica, escenarios posibles.
 - ¿Qué se viene en RZA?
- Producción de Cítricos en EU y Consumo.
- Las importaciones de Cítricos en EU
- Situación actual
- Rol de Perú.
- Logística y Futuro

Las opiniones vertidas son de exclusiva responsabilidad del suscrito y no necesariamente representan la política de SanLucar

 Oscar Salgado

SANLUCAR FRUIT S.L.

Product Expert

EMAIL
oscar.salgado@sanlucar.com

PHONE
+34 648039653



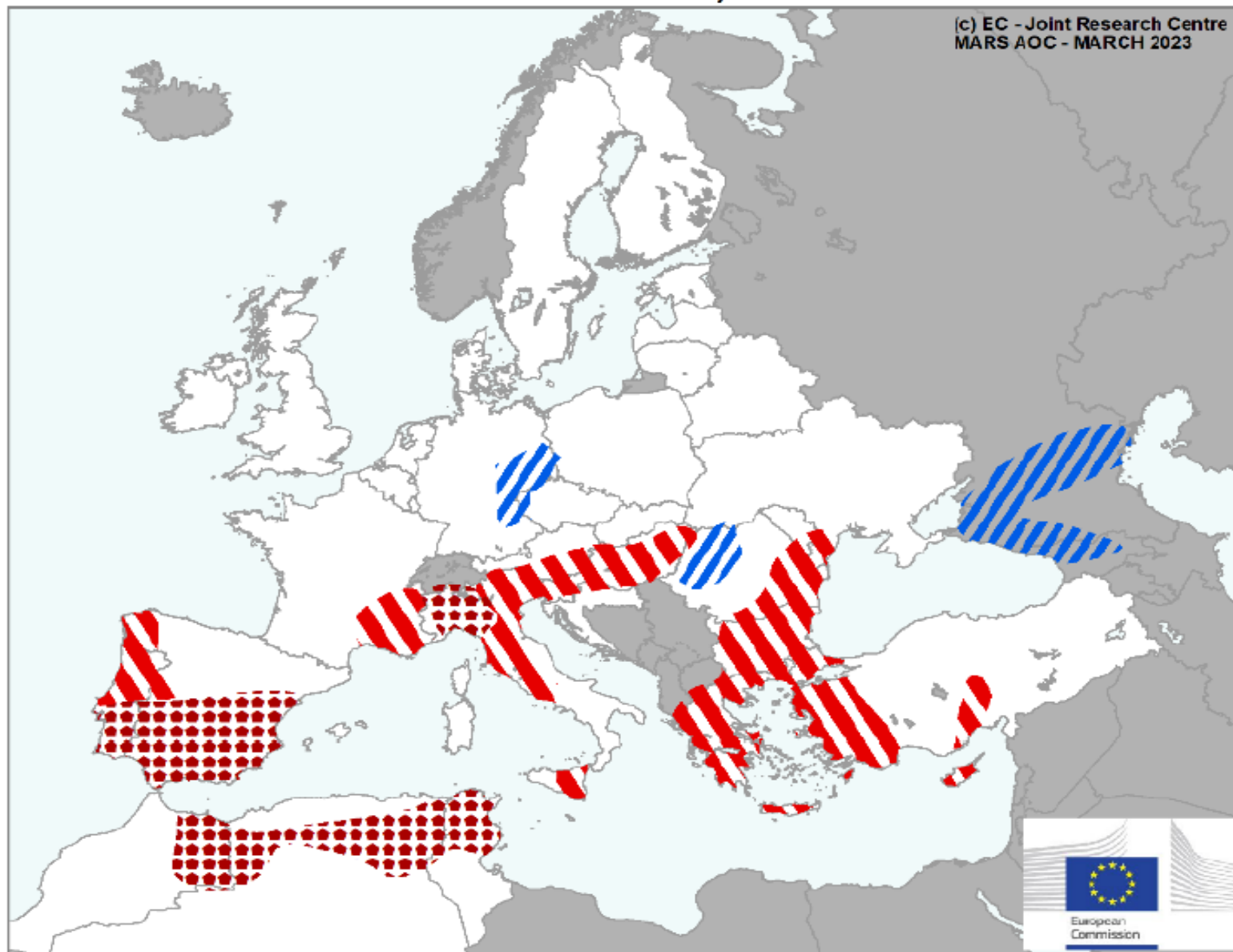
Reflexión Previa

- Calentamiento Global o Cambio Climático.....?
- Incertidumbre versus riesgo..... “Climático”
- Y que factores realmente controlamos ?
 - Todo nos afecta
- Fondos de inversión
- Integración vertical
- Vida Rural
- Mando medios
- Tecnología I+D
- Marketing
- Capacitación



AREAS OF CONCERN - EXTREME WEATHER EVENTS

Based on weather data from 1 February 2023 until 17 March 2023



Source: SHORT-TERM OUTLOOK for EU agricultural markets in 2023

Economía

Lunes 04 mayo de 2020 | Publicado a las 17:48

Opinión: tus próximos consumidores son hoy los fans de Greta Thunberg

Por [Francisca Rivas](#)

La información es de [BULBI](#)



 Lionel Bonaventure | AFP

Tienen entre 15 (18) y 20 (23), son activistas, ecologistas y odian el capitalismo depredador. Hoy no tienen poder adquisitivo, pero cuando eso suceda serán los que tomen las decisiones y a quienes tendrás que hablarle en 10 años más.

Lo que digas hoy debe ser continuado en el tiempo, modelado a tus clusters. Si no eres capaz de ver y sintonizar con el espíritu de época que se fragua hoy, difícilmente podrás sostener un discurso marcario coherente en 10 años más.

Todos estos cambios lo están viviendo en carne propia hoy los jóvenes que tienen entre 15 y 20 años, y lo interesante de esto es que lo saben. Saben que significa cada una de estas variables y también tienen mucha claridad sobre lo que quieren consumir hoy y lo que no van a consumir jamás. Esta generación es potente por eso, porque las claridades que tienen hoy serán la hoja de ruta de sus vidas para adelante.

El Corte Inglés





¿Cual será la estrategia comercial y productiva?

A no relajarse !!!!!

Lo único constante y estable es..... el cambio y lo que más aceleradamente cambia en nuestro negocio es : *la velocidad del cambio* !!!!





¿Preocupado por la competencia? Significa que la competencia te gano, hay que conocer a quienes pueden ser mi competencia antes de que lo sean.

¿Quiero competir o quero diferenciarme ? ¿Vendo Citricos o vendo un producto?

I+D ¿cuanto invierto en ella?

Es que tengo la mejor Calidad.....!!!! Bien ese argumento es de la edad de Piedra

Tengo 40 años de experiencia.....NO, tengo un año que lo repetí 39 veces !!!

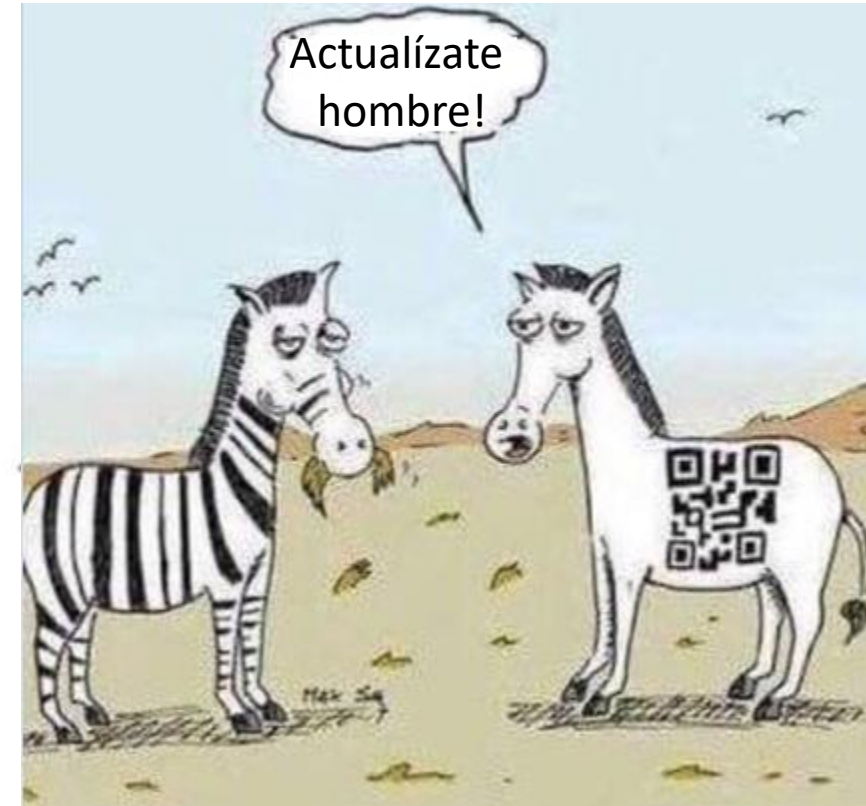
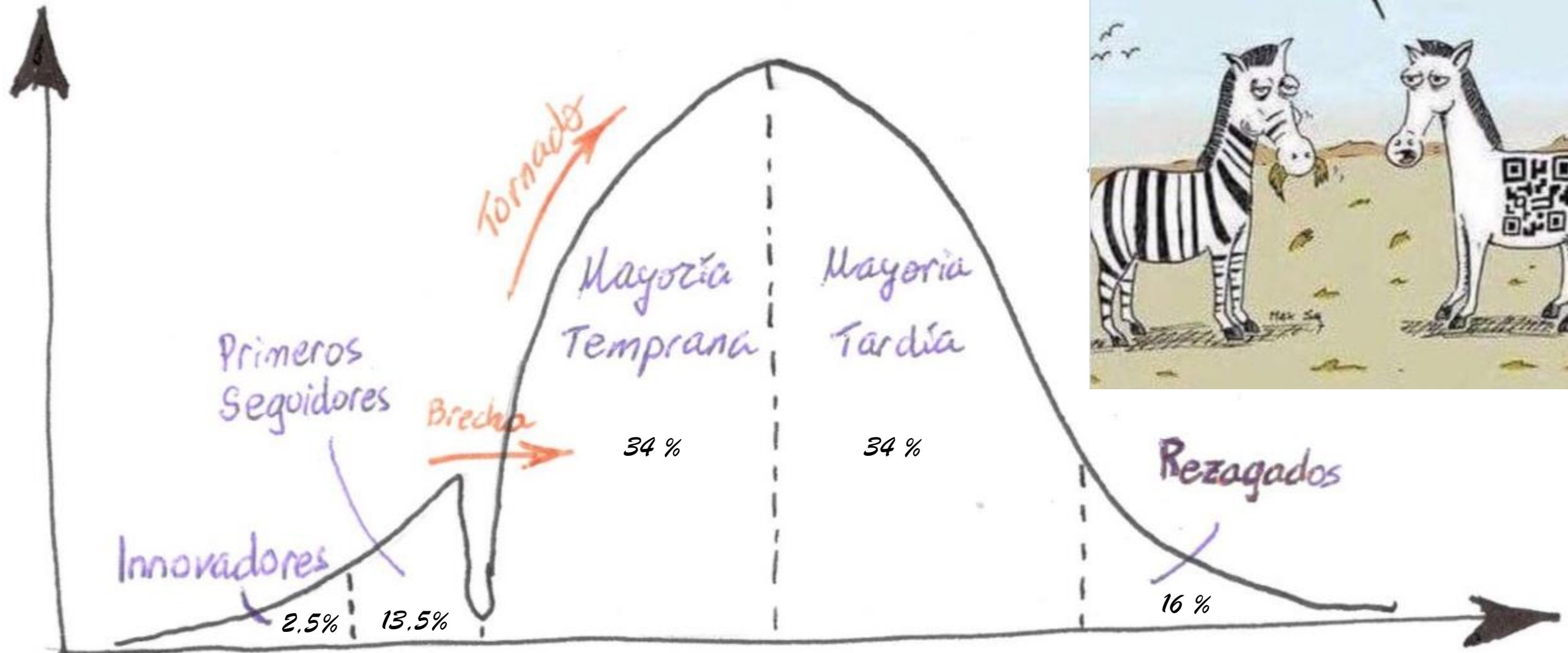
Drama del Pintor.....su obra de arte es una sola e irreproducible, seamos diseñadores y fabricantes (gestión/mejora continua)

Inercia Activa hacer siempre lo mismos, puede que lo hagas excelente.....Kodak, Olivetti , Motorola.....Taxis /UBEREconomía Colaborativa.....hay que reinventarse. (Donald Sull)

“Blue Ocean Strategy” de Chan Kim y Renee Mauborgne



Teoría de la difusión de la innovación



Situación de las Naranjas de Sudáfrica, escenarios posibles

¿Qué se viene en RZA?

CGA Region	Valencia (15 kg)	Navels (15 kg)	Lemons (15 kg)	Mandarins (15 kg)	Grapefruit (15 kg)	Grapefruit (17 kg)	Total Citrus (15 kilo units)
All RSA	50-504.237	27.777.589	34.455.787	31.810.158	16.331.632	14.410.263	160.879.402

COUNTRY	FRUIT	RECOMMENDED SET POINT (°C)	PROBES	VENT SETTING	PROTOCOL	DAYS	COLD STORE TARGET TEMPERATURE
ALL FRUIT MUST BE PRE-COOLED FOR A MINIMUM OF 72 HOURS AND FOR THE LAST 24 HOURS, THE FRUIT MUST BE ON THE TARGET TEMPERATURE							
ALL FRUIT MUST BE PRE-COOLED TO THE TARGET TEMPERATURE		CHINA Table Grapes: minimum 24 hrs print of which the last 6 hrs must be at target temperature or below					
EUROPEAN UNION	Oranges	-1.5(SC1)	3 Onboard or 3 Portable-spear	15	0.0	16	-0.5



P. Addison

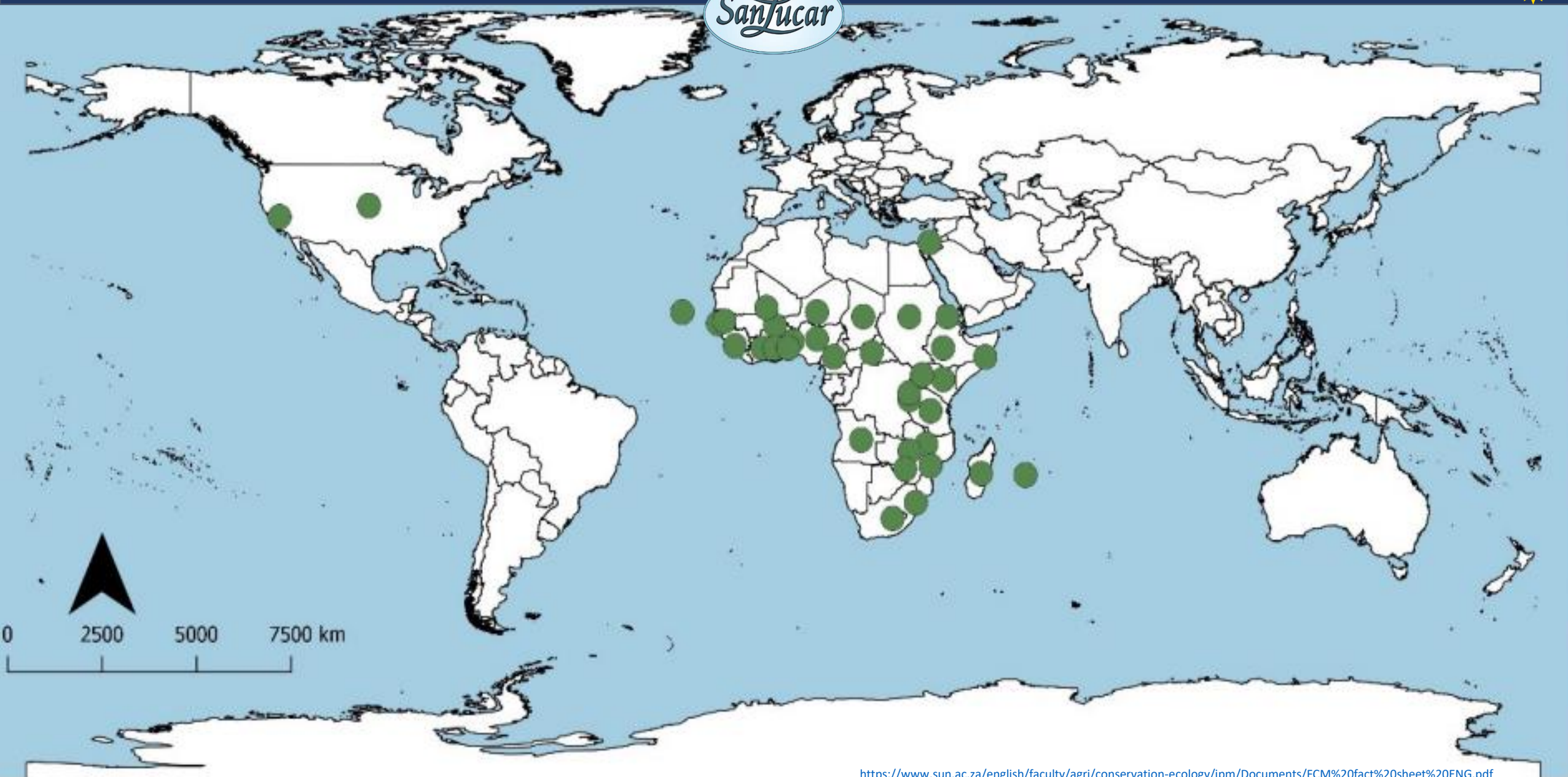
False codling moth, *Thaumatotibia leucotreta*, adult female.

Container Shipping Codes:

All citrus INCLUDING oranges (contd.)

SC1 code:

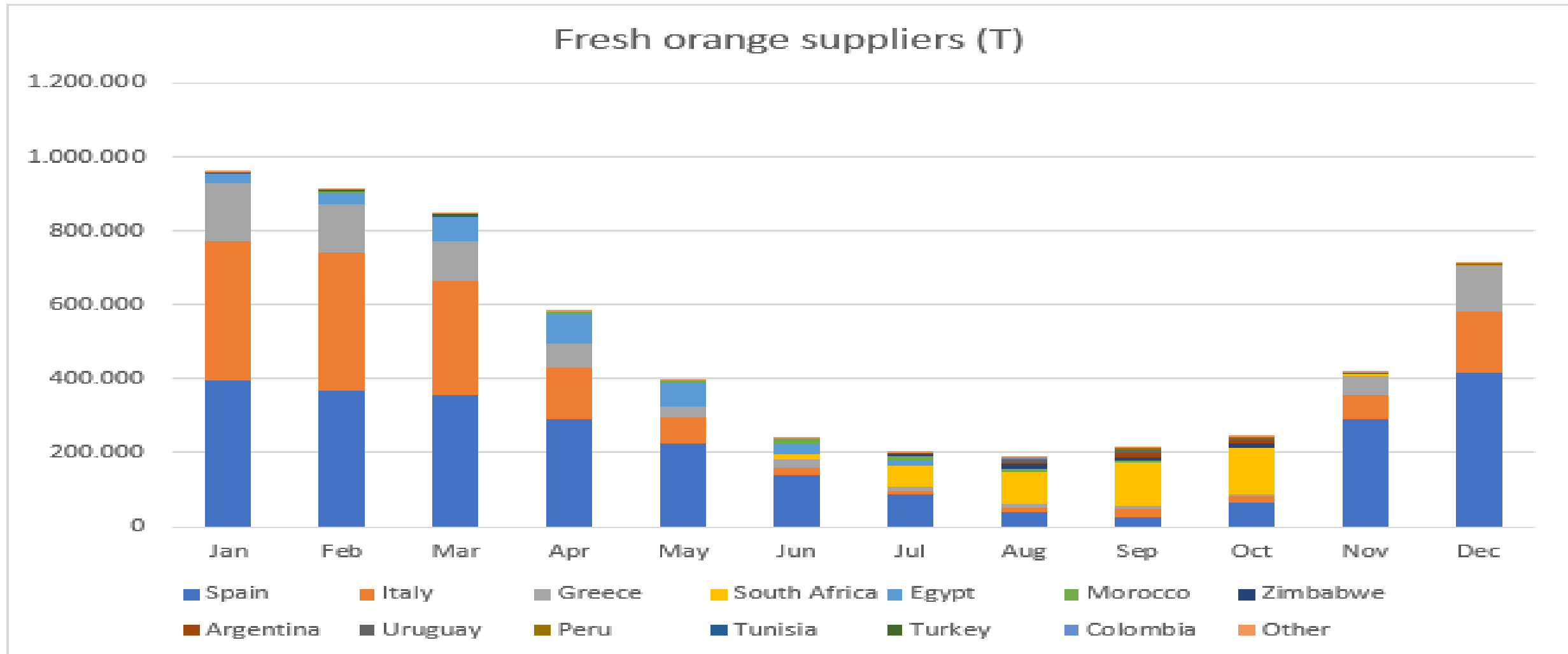
- Precool to pulp temp $\leq -0.5^{\circ}\text{C}$
- Set temp = -1.5°C
- and pulp temp $\leq 0^{\circ}\text{C}$
- Time in container ≥ 16 days
- Open tops, bulk bins, crates & A15C-S2 cartons
- May step up to 4°C , 20 days after gate-in/hatch closure
- On-board container probes or cellular logger probes
 - Currently no regulator mechanism implemented (SC1 not active)

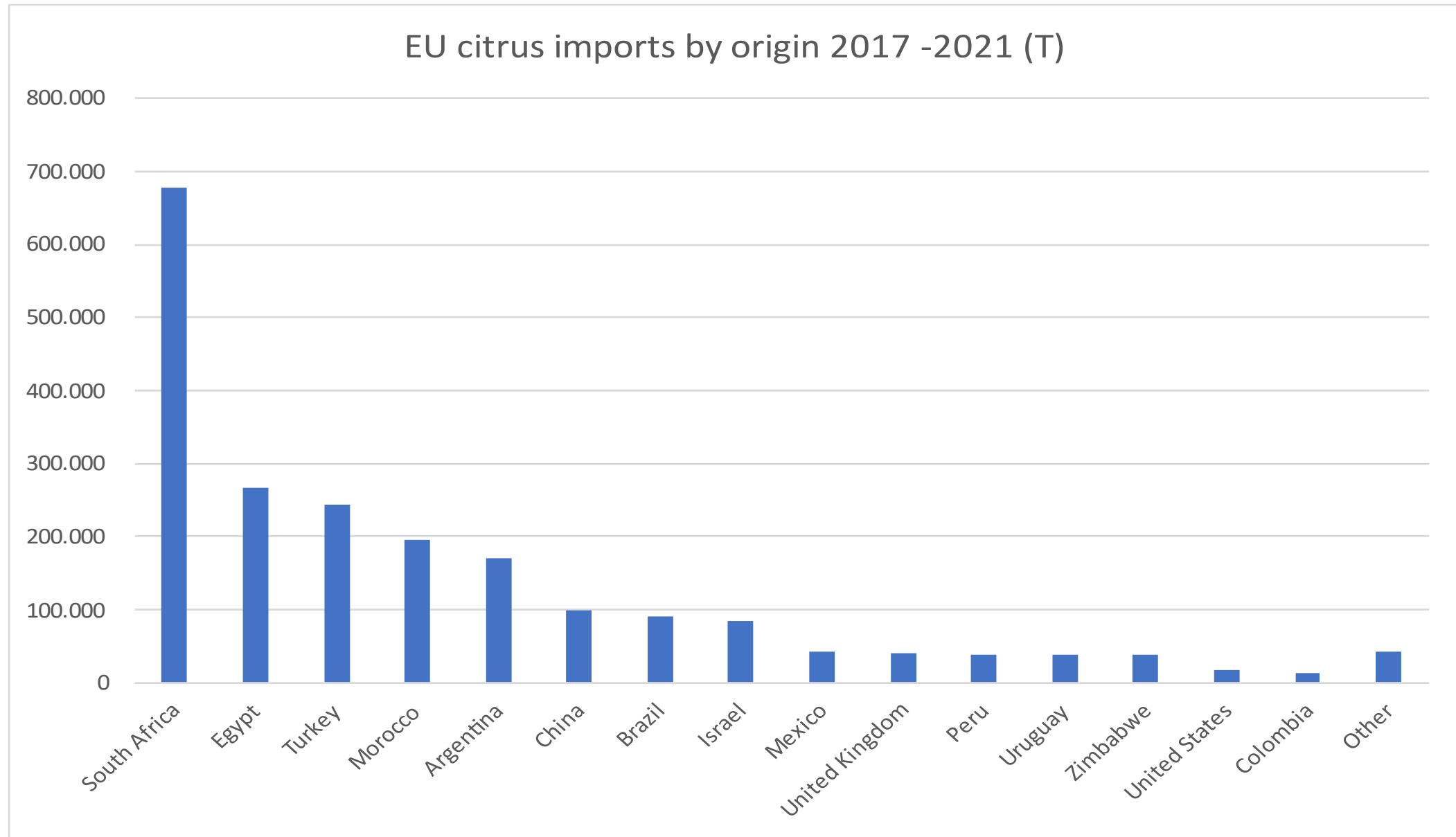


<https://www.sun.ac.za/english/faculty/agri/conservation-ecology/ipm/Documents/FCM%20fact%20sheet%20ENG.pdf>

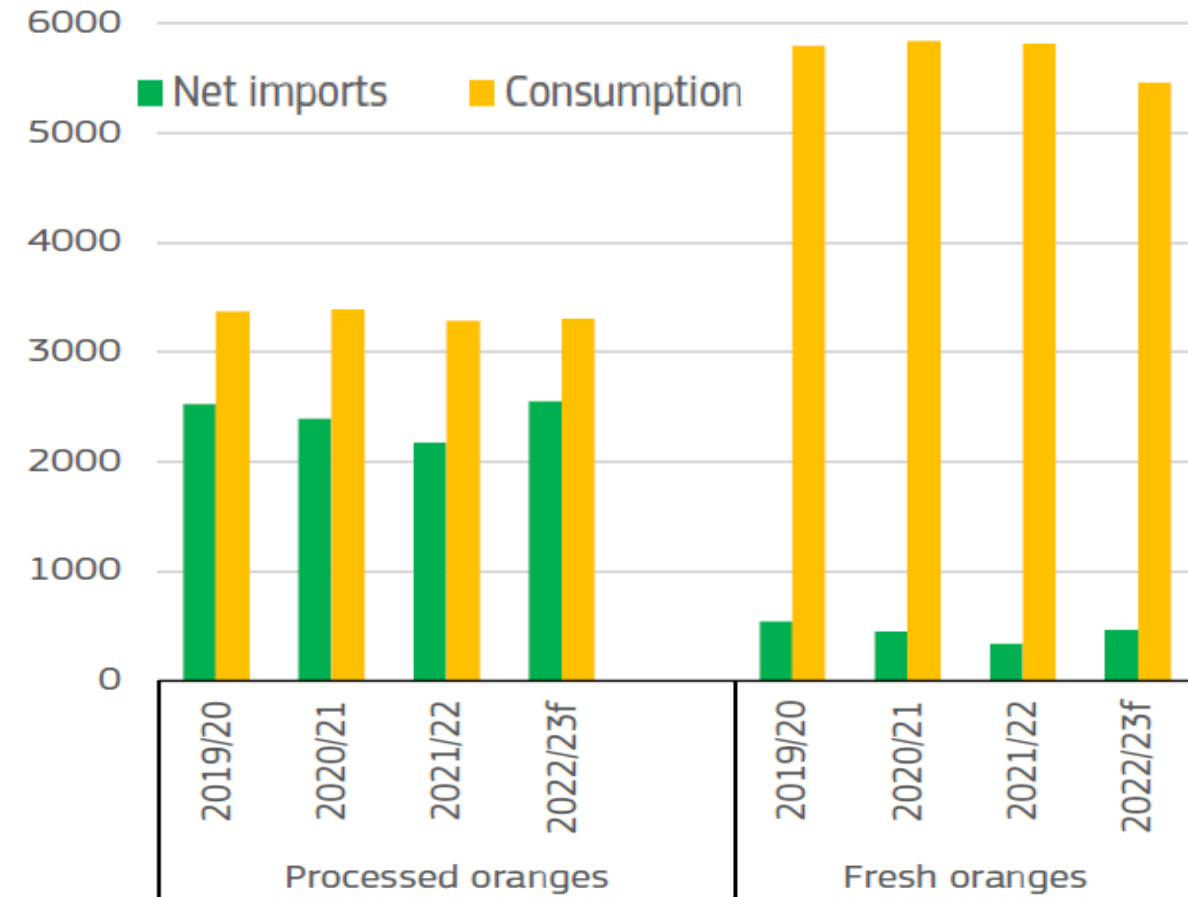
False codling moth, *Thaumatotibia leucotreta*, distribution. Data from CABI (2017). Map drawn by C.S. Bazelet.

Países proveedores de Naranjas en la EU





EU trade of oranges (1000 t)

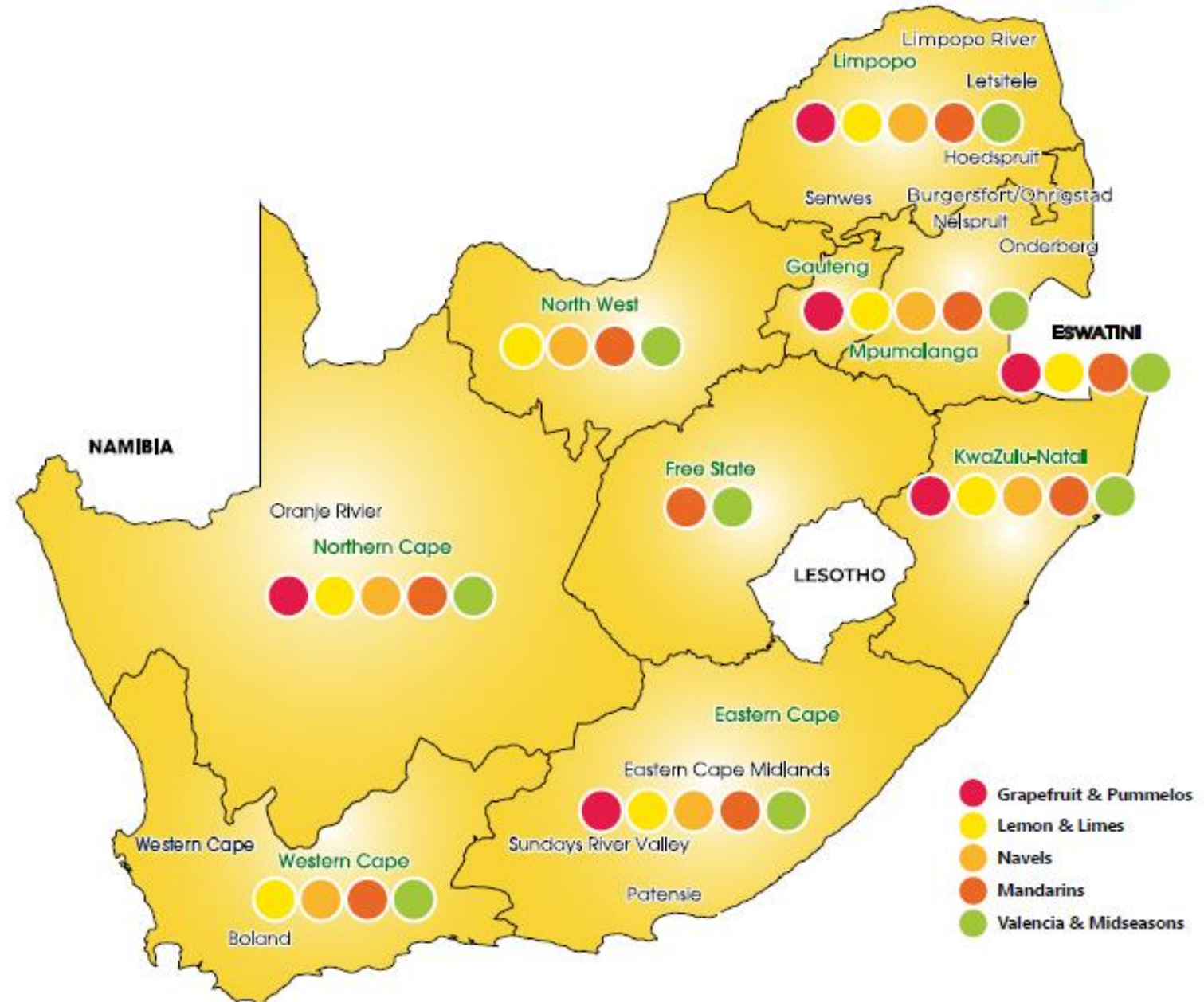


EU oranges area and production



Citrus Producing Regions of Southern Africa

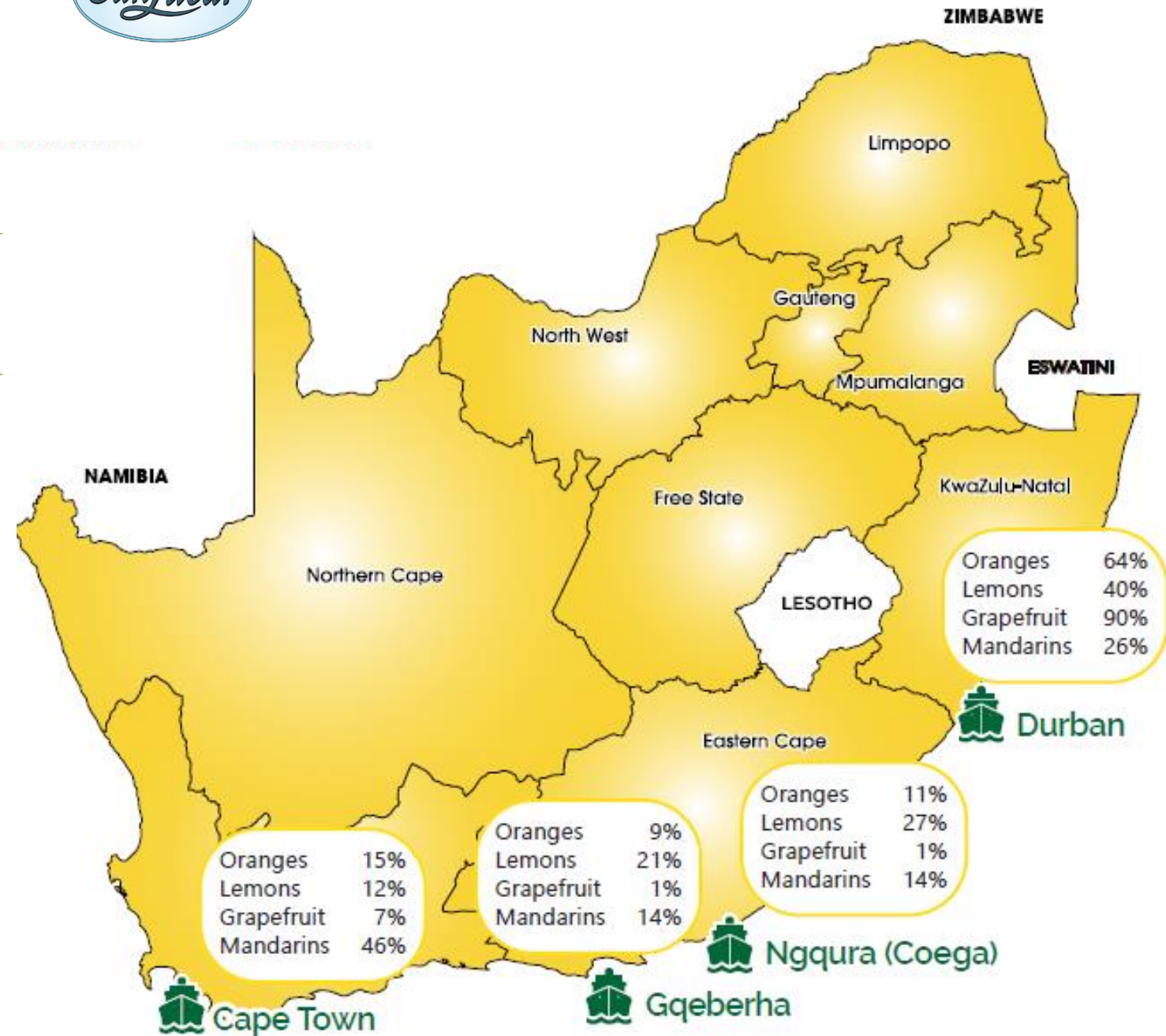
Province	Area (ha)
Limpopo	40 383
Eastern Cape	25 226
Western Cape	18 952
Mpumalanga	7 877
KwaZulu-Natal	2 440
Northern Cape	1 838
Zimbabwe	1 987
Eswatini	122
North West	
Free State	
Grand Total	99 969



Loading Ports of Southern Africa

	Durban	Cape Town	Gqeberha	Ngqura (Coega)	Grand Total
Oranges	601 868	198 173	106 915	88 554	995 510
Lemons	152 512	53 225	76 022	86 631	368 390
Grapefruit	216 225	28 016	2 020	1 637	247 898
Mandarins	149 583	204 932	38 869	35 617	429 001
Grand Total	1 120 188	484 346	223 826	212 439	2 040 799

Load Port	Pallets	%
Durban	1 120 188	55%
Cape Town	484 346	24%
Ngqura (Coega)	223 826	11%
Gqeberha	212 439	10%
Grand Total	2 040 799	





2023 Citrus Export Estimate

Compiled by regional variety focus groups

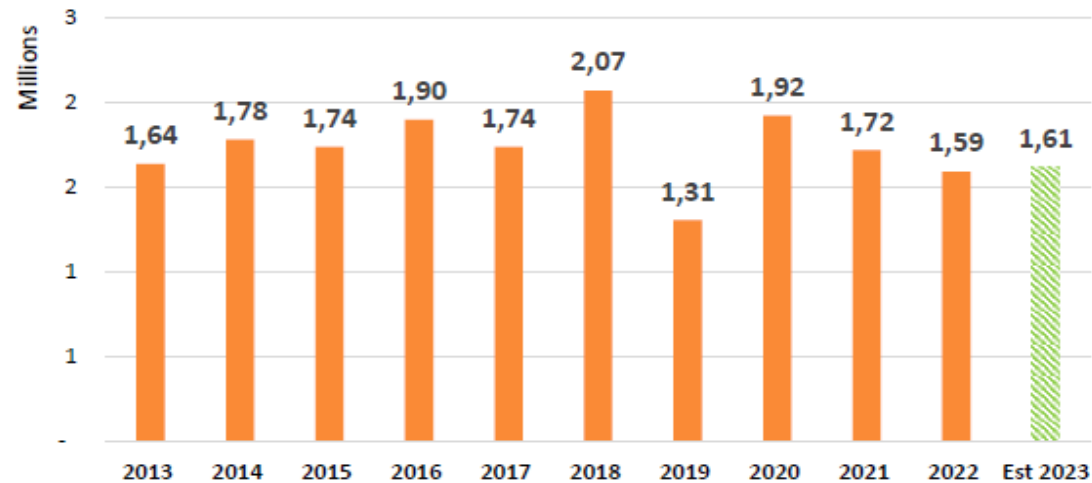
2022 FINAL PACKED FOR EXPORT VOLUMES

CGA Region	Valencia (15kg)	Navels (15kg)	Lemons (15kg)	Mandarins (15kg)	Grapefruit (15kg)	Grapefruit (17kg)	Total Citrus (15kg)
S.R. Valley	7 658 007	6 709 560	14 495 801	3 684 143	173 197	152 821	32 720 708
Senwes	6 790 990	7 082 691	6 418 782	4 023 766			24 316 229
Letsitele	12 808 167		850 823	659 871	5 472 131	4 828 351	19 790 993
W. Cape	5 488 060	7 082 697	1 123 320	5 592 282			19 286 359
Hoedspruit	4 518 005		1 842 608	827 285	4 038 142	3 563 066	11 226 039
Patensie	2 463 083	3 998 755	2 483 953	3 876 597	220 773	194 800	13 043 160
Nelspruit	2 407 256	758 318	957 066	1 675 176			5 797 815
Burgersfort Ohrigstad	308 778	423 045	329 251	3 710 505			4 771 578
Limpopo River	5 030 127		619 991	246 140	1 703 067	1 502 706	7 599 325
Boland	212 736	277 779	3 044 368	5 796 420			9 331 304
Onderberg	1 543 926		203 274	49 228	2 214 610	1 954 068	4 011 039
E. Cape Midlands	25 738	660 783	603 850	957 362			2 247 732
Oranje Rivier	948 036		355 043	572 970	1 558 185	1 374 869	3 434 233
Nkwalini	200 601		682 831	12 725	539 375	475 919	1 435 532
S-KZN	12 200	58 630	238 096	11 566			320 491
Pongola	27 025		130 590	5 061	209 078	184 481	371 754
VaalHarts	61 503	416 050	76 140	109 061			662 754
Other		309 282			203 074	179 183	512 356
RSA	50 504 237	27 777 589	34 455 787	31 810 158	16 331 632	14 410 263	160 879 402
Zimbabwe	3 200 000		140 000		184 733	163 000	3 524 733
eSwatini	120 000		107 770		228 752	201 840	456 522
TOTAL	53 824 237	27 777 589	34 703 557	31 810 158	16 745 117	14 775 103	164 860 658

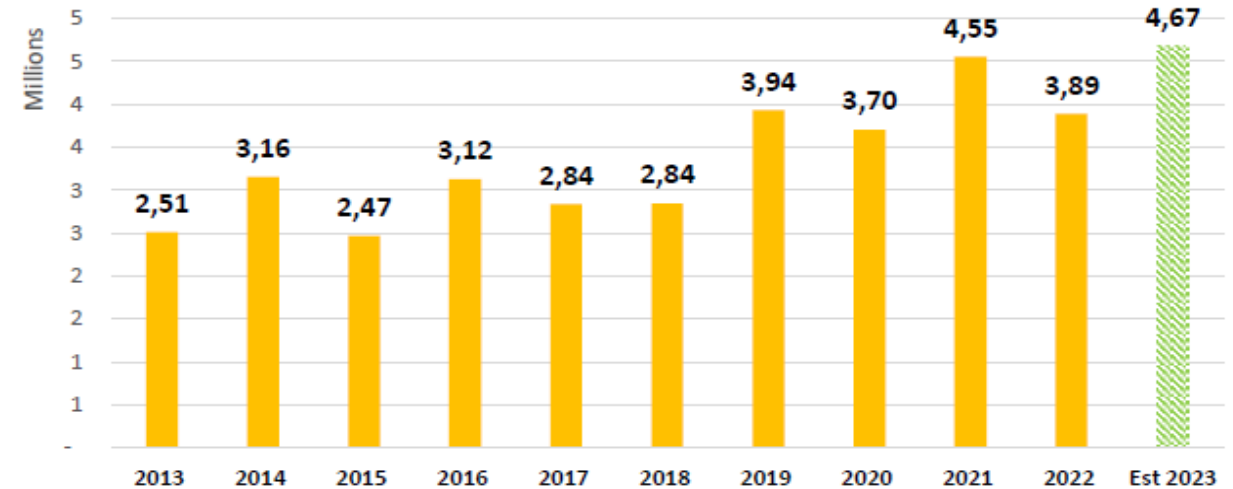


Mandarins Estimation Southern Africa

**Southern African Satsumas Passed Inspections for Export
(15kg Equivalent)**

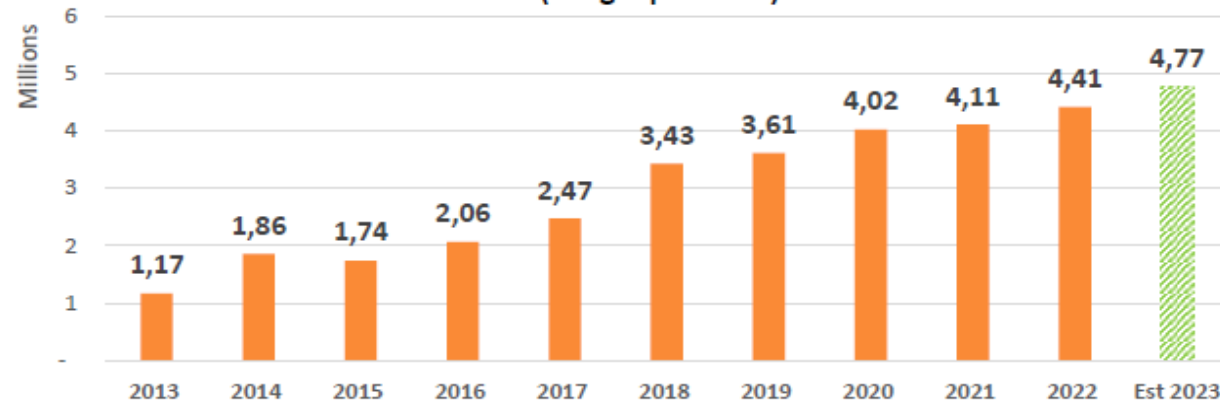


**Southern African Clementine Passed Inspections for Export
(15kg Equivalent)**



Late mandarins will be in the region of 1,2 millions cases to – 1,3 million cases

**Southern African Novas Passed Inspections for Export
(15kg Equivalent)**

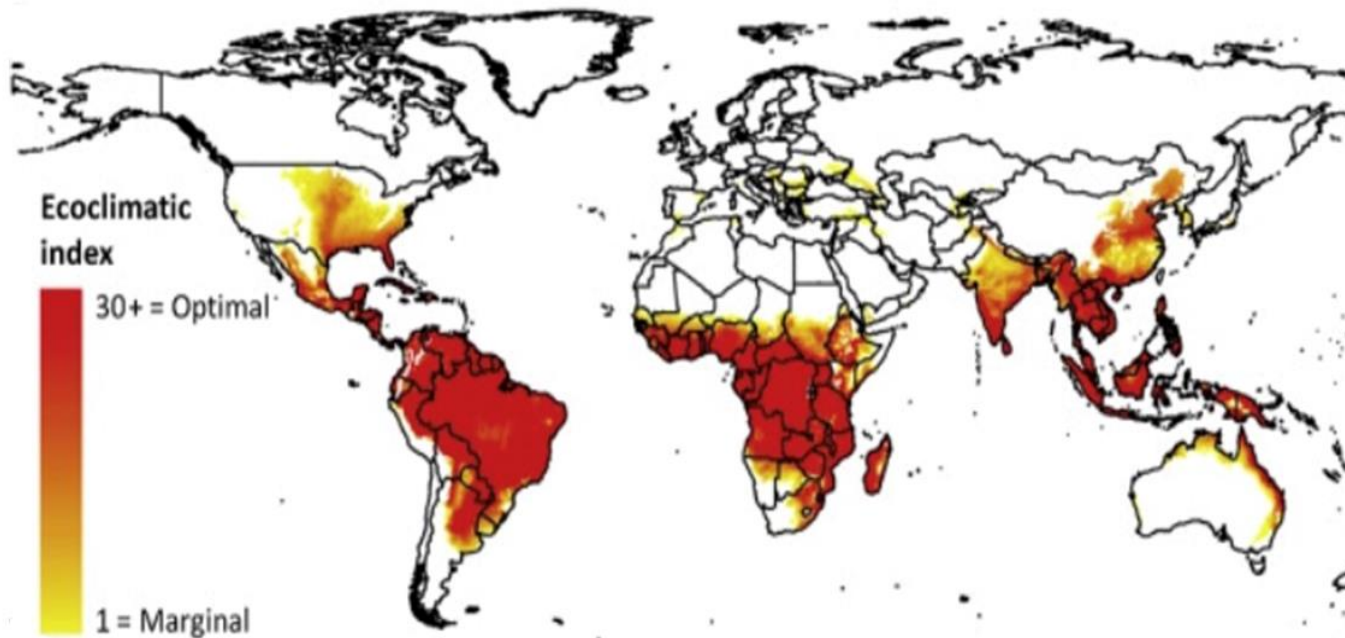


• 2022 South African High-Level Disruptors

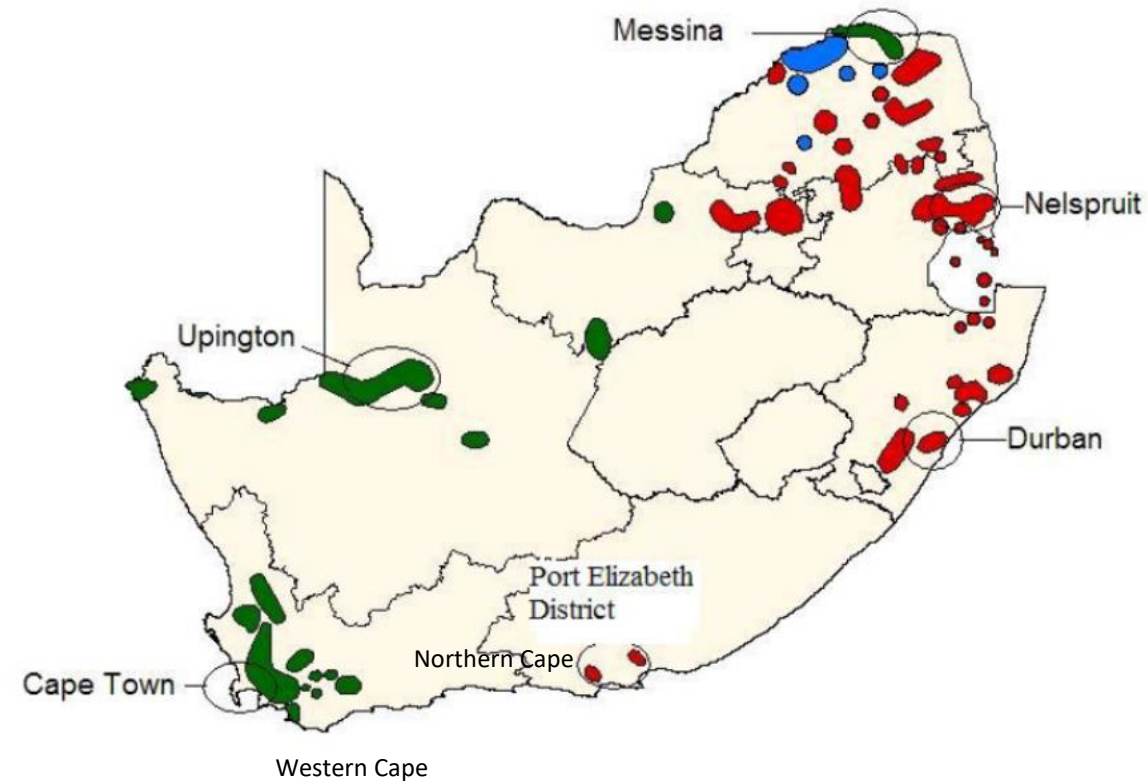
- Russia invasion of Ukraine
- 2022 Logistics cost inflation
- EC regional labour disruptions
- April floods in KZN
- Road blockages N3 & Durban Port
- Ongoing protest action nationally
- Natcor rail line failure and derailment
- EU Cold Treatment directive for Oranges
- Stage 6 load shedding
- SARS employee strike

Mancha negra o Black spot

CLIMEX modelling of the potential global distribution of the citrus black spot diseases caused by *Guignardia citricarpa* and the risk posed to Europe

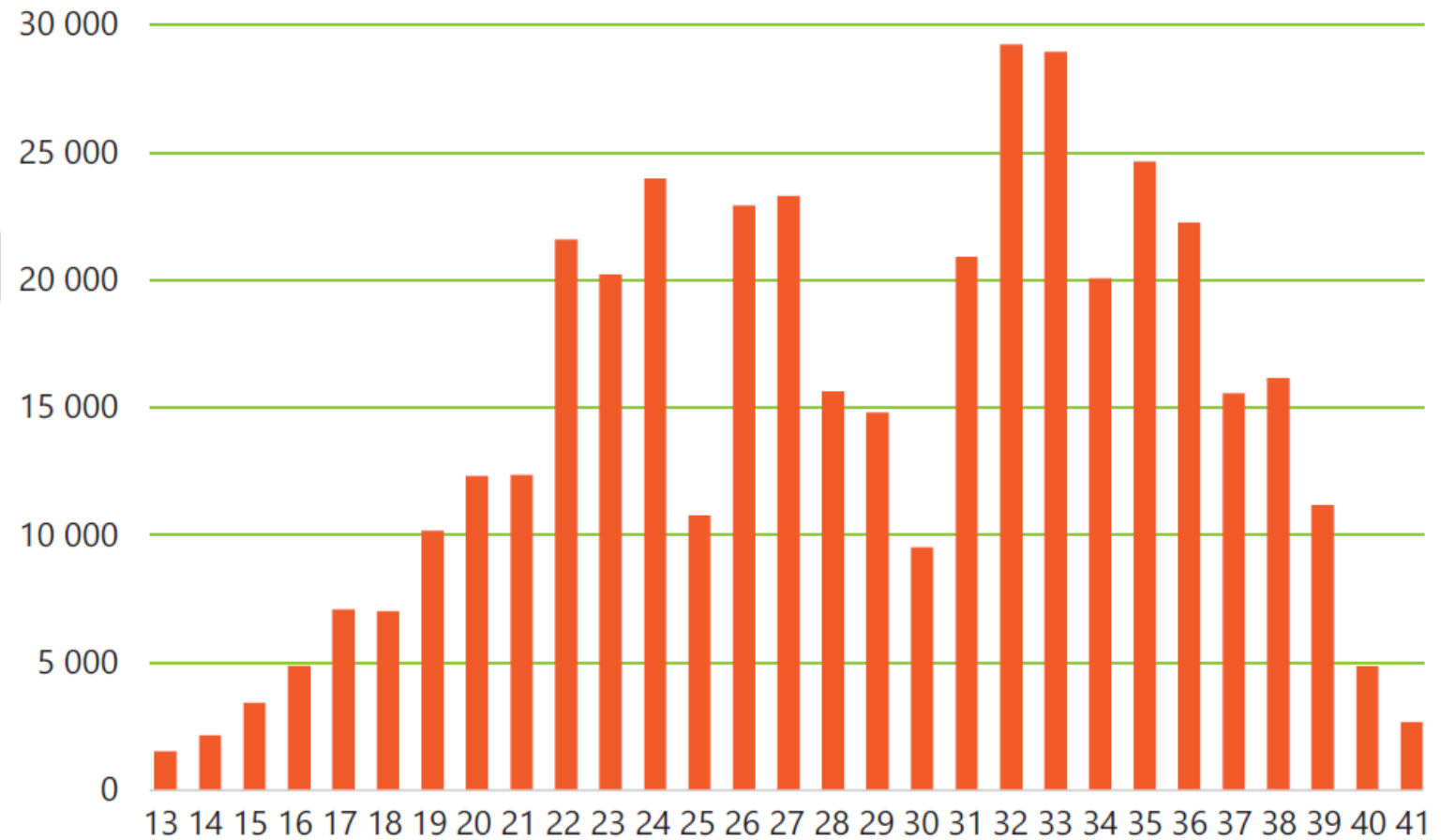
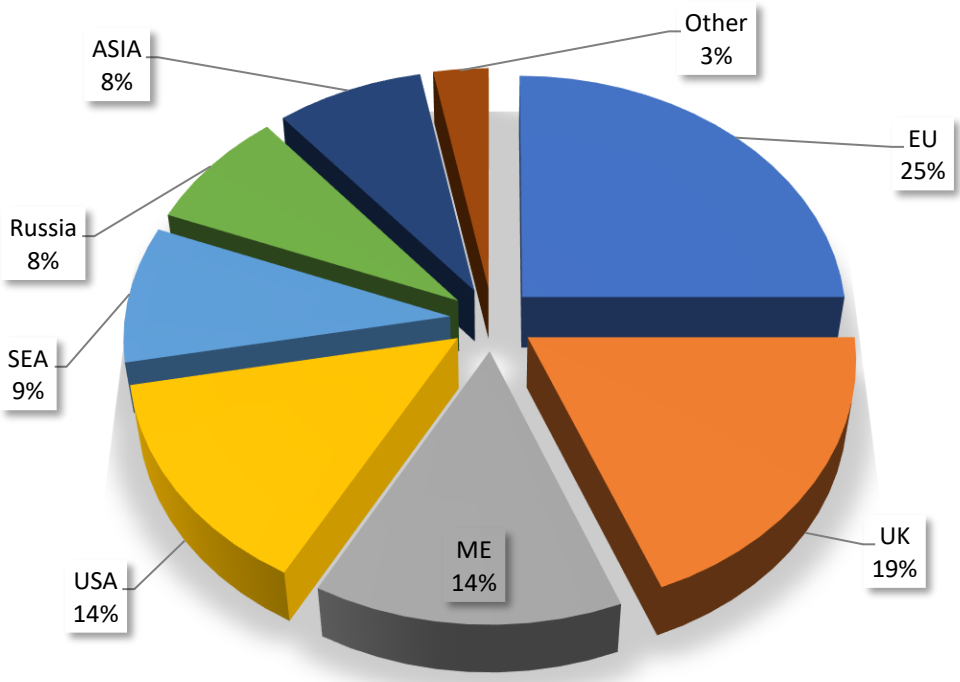


Fuente: www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0261219412002797



Citrus production areas in South Africa. Areas with high prevalence of *G. citricarpa* prevalence are shown in red, low in blue and absent in green.

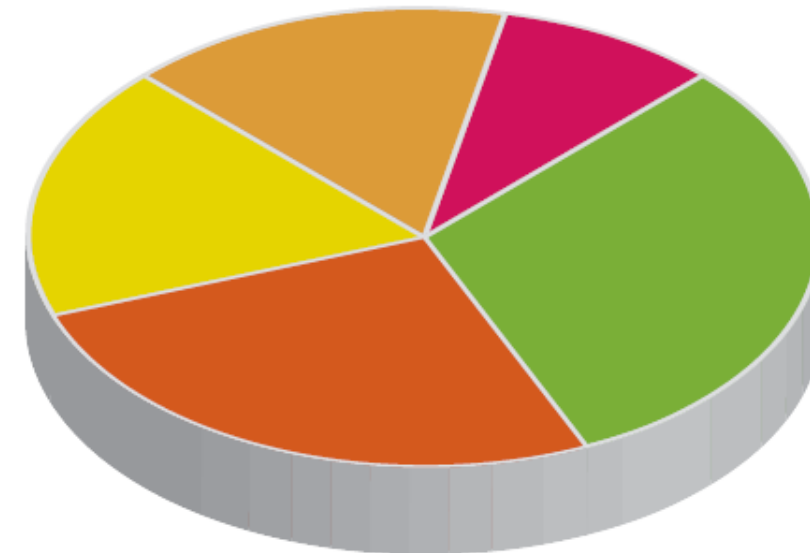
Exportaciones de Soft Citrus de Sudáfrica



Industry Scope

Area Planted per Citrus Group

Variety	Total
Valencia/Midseason	30 926
Mandarins	26 151
Lemons	18 057
Navels	15 883
Grapefruit/Pummelos	8 952
Grand Total	99 969

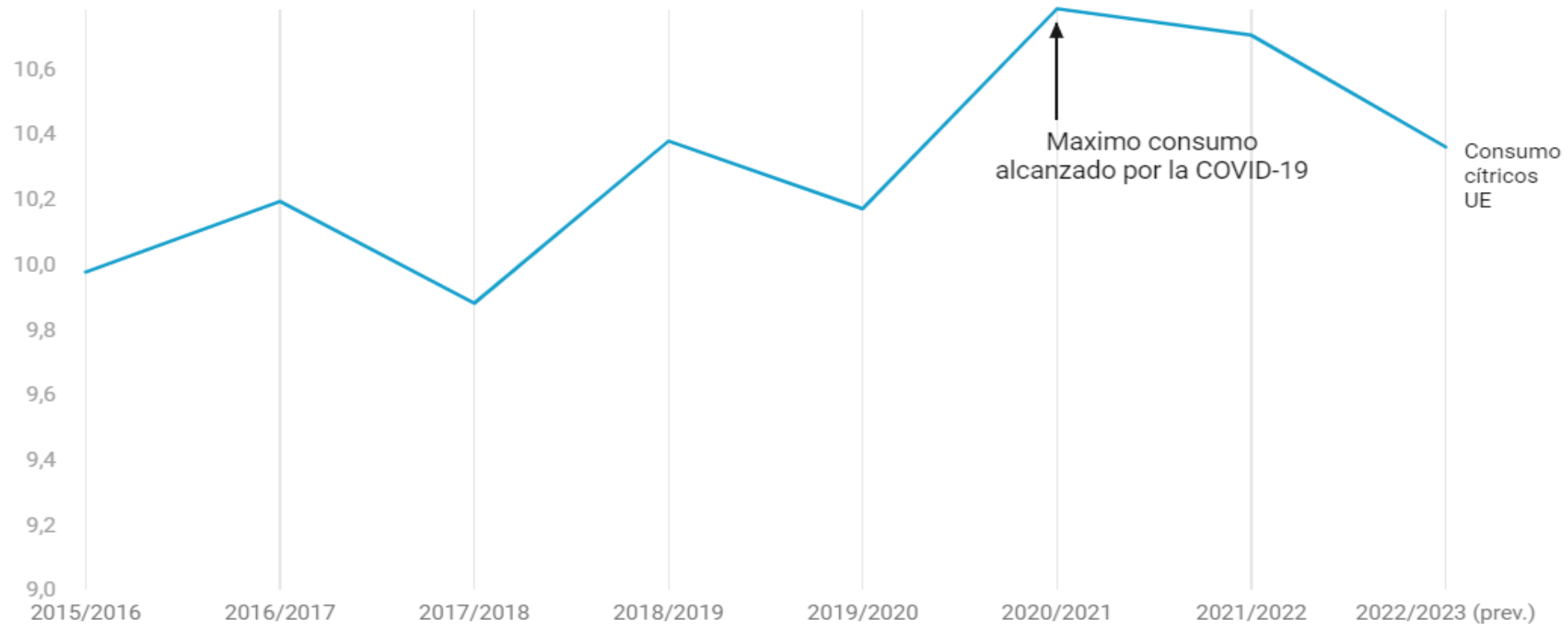


- Valencia 31%
- Mandarins 26%
- Lemon 18%
- Navels 16%
- Grapefruit/ Pummelo 9%

Producción de Cítricos en EU y Consumo.

Evolución del consumo en la UE de los principales cítricos cultivados en España (naranjas, mandarinas y limones)

Miles de toneladas



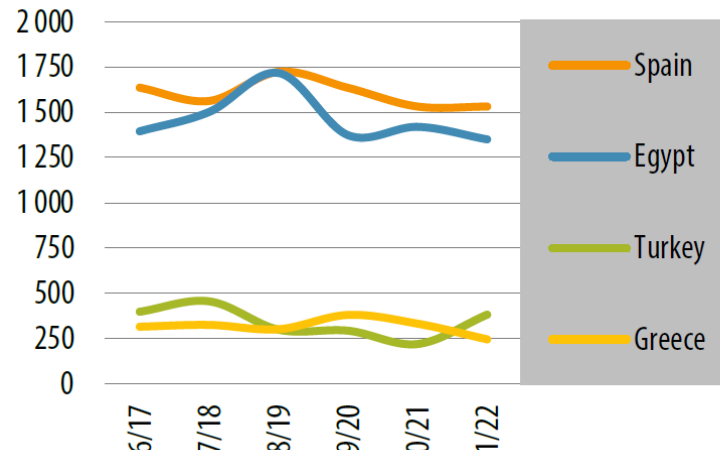
Visión general de la Citricultura en EU:

- **Producción:** La producción de cítricos en Europa se concentra en el sur de España, Italia, Grecia y Portugal. Otros países como Francia, Chipre y Malta también producen cítricos en menor cantidad. La mayoría de la producción se destina al mercado interno de la Unión Europea, aunque algunos países también exportan cítricos a otros mercados.
- **Variedades:** Las variedades de cítricos cultivadas en Europa varían según la región, pero las naranjas, las mandarinas, los limones y las pomelos son las principales. Cada país y región tiene sus variedades características, algunas de las más populares son la Navel, la Valencia, la Clementina, la Limonera, la Bergamota, entre otras.
- **Tecnología:** La citricultura europea se caracteriza por su alto nivel de tecnificación y profesionalización, con prácticas agrícolas avanzadas y tecnologías de cultivo modernas. La agricultura europea en general se centra en la eficiencia y la sostenibilidad.
- **Comercialización:** La mayoría de los cítricos producidos en Europa se destinan al mercado interno, aunque algunos países como España y Portugal también exportan a otros mercados. La comercialización se lleva a cabo a través de canales minoristas, mayoristas y de exportación, y en muchos casos, también a través de cooperativas agrícolas.
- **Consumo:** Los cítricos son una parte importante de la dieta europea, tanto en términos de consumo directo como en la elaboración de productos derivados, como zumos y mermeladas. Los cítricos son valorados por su sabor, valor nutricional y por ser una fuente importante de vitamina C.
- **Amenazas:** La citricultura europea se enfrenta a varias amenazas, como enfermedades y plagas, cambios en los patrones climáticos y la competencia de otros países productores de cítricos, especialmente aquellos con costos de producción más bajos. Además, las regulaciones y políticas comerciales de la UE también pueden afectar la industria, en particular en lo que se refiere a la competencia de los productos importados.

Orange - Mediterranean

Exports by main supplier country

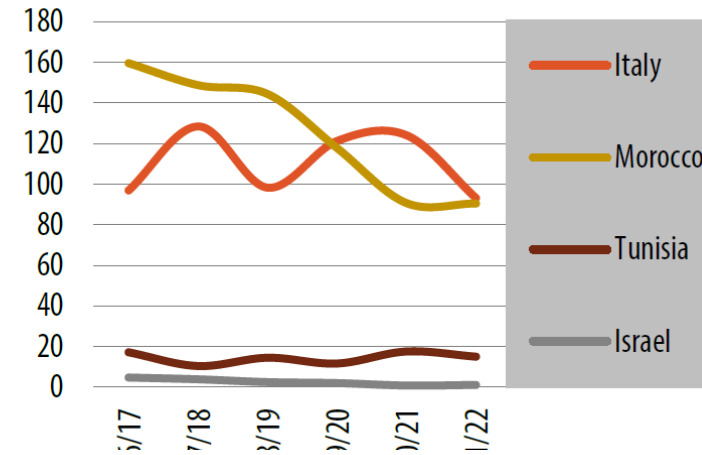
(in 000 tonnes | Professional sources, Customs)



Orange - Mediterranean

Exports by other supplier countries

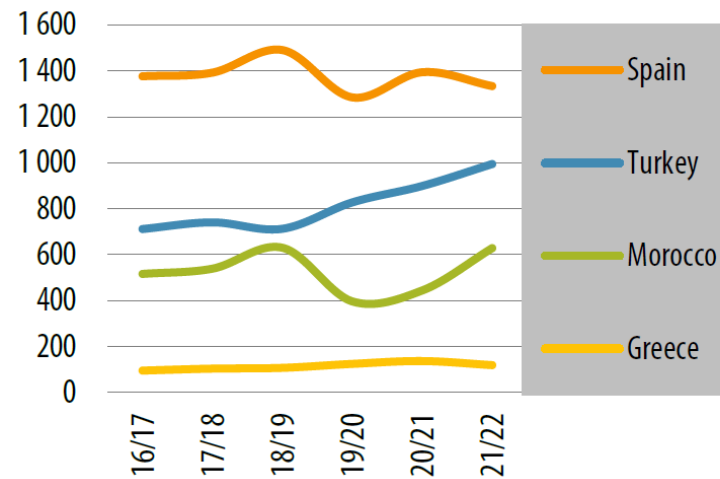
(in 000 tonnes | Professional sources, Customs)



Easy Peelers - Mediterranean

Exports by main supplier country

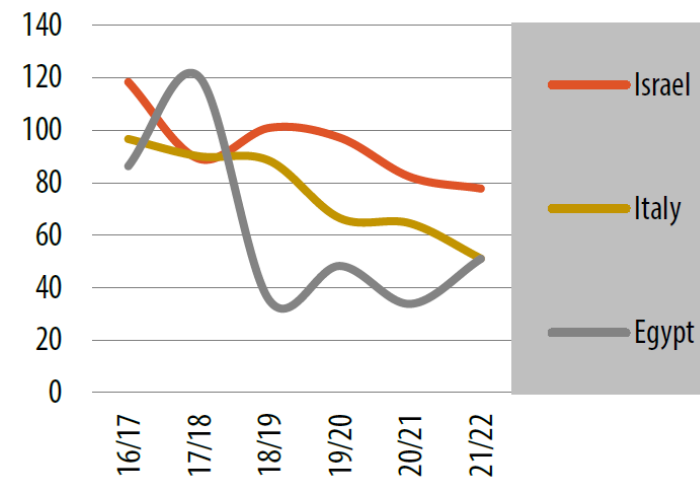
(in 000 tonnes | Professional sources, Customs)



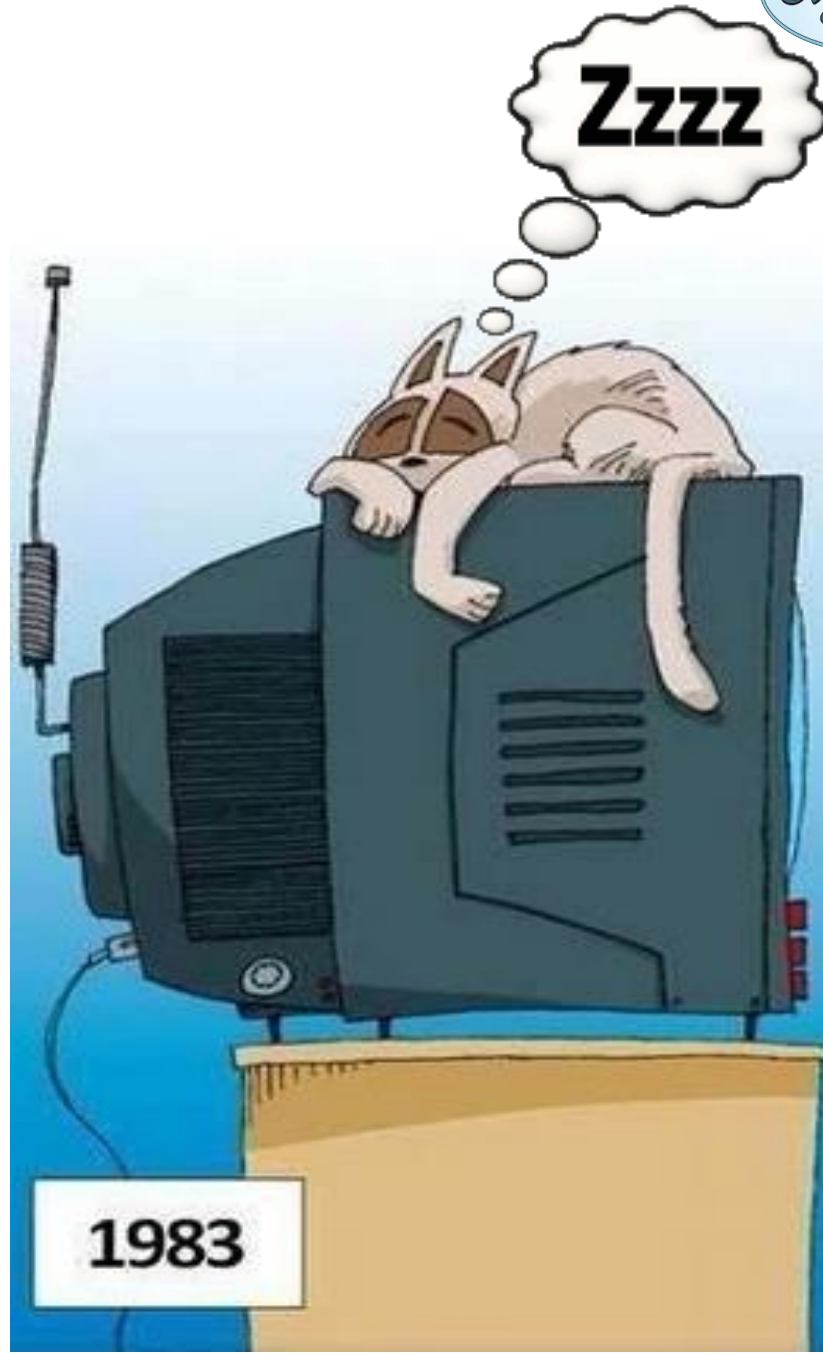
Easy Peelers - Mediterranean

Exports by other supplier countries

(in 000 tonnes | Professional sources, Customs)



..... todo tiempo pasado fue mejor!!!!



Situation Actual

- Para la producción de EU hay una fuerte competencia en el mediterráneo, con el principal referente de Cítricos en EU que es España:
 - Egipto
 - Marruecos
 - Turquía
- Traslape de temporadas
 - Variedades tempranas versus variedades tardías entre hemisferios, acentuado por zonas productivas tempranas o tardías, que cierran ventanas y se superponen
- Competencia entre otras frutas que ofrecen excelente calidad cosmética y organoléptica.
- Costos productivos y competencia entre países mas competitivos .
- Embudo o concentración de distribución al detalle, en mega plataformas comerciales, poder de compras mas centralizado y compras mas directas.

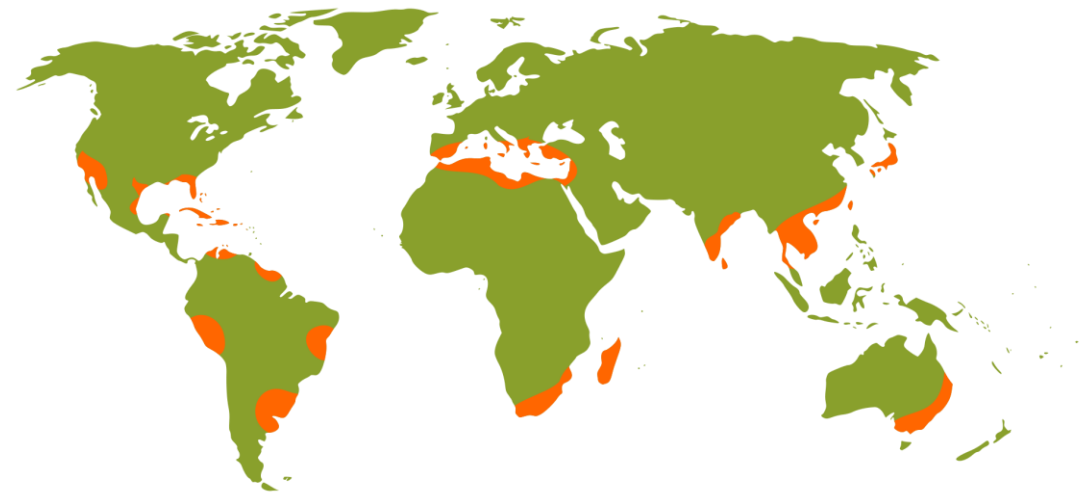
Collaboration de Sebastian Torres Posse, Asesor Técnico - Wonderful Citrus

Abril 2023

- Aumento de los costos de fletes 2021y 2022 tanto marítimos, como terrestres hace que la fruta- verdura sea más cara y que el productor disminuya sus márgenes.
- Aumento de costos en terminales y demoras en muchos puertos de ingresos en Europa, hizo que la fruta y verduras de ultramar tenga costos mayores y menor calidad (condición).
- Para Sudáfrica el tema de nuevos tratamiento de frio (CT), es un grave problema y benefician a los españoles (¿?), a aumentar precios (¿?) en Europa.
- Nuevas competencias, Egipto, Marruecos y Turquía, en cítricos y vegetales. Kenia y Marruecos en Paltas y otros orígenes llamados "cisnes negros "que son competencia en precios y con excelente calidad. India en uvas por ejemplo.
- Aparente mente la demanda de Orgánicos esta saturado por mas oferta y estancada demanda y poca oferta en Cítricos.
- Los costos de distribución Europa, están siendo extremadamente altos, para los productos frescos y con muy magro resultado para los proveedores, dando como resultado que las empresas familiares dejan las producciones y se están armando grandes conglomerados de compañías con fondos de inversión.
- No se habla nada del canal comercial los Hard discounter's vs los Supers comunes.
- Royalties / Genética
- Grandes crisis en el hemisferio sur en países productores.
 - Argentina Limón- Manzana.
 - Chile uva y cítricos- cerezas (¿?)
 - Perú Cítricos uvas Palta
 - Sudáfrica cítricos mango uvas.
 - Brasil uvas
 - Nuevos productores antes inexistentes
 - Colombia palta lima
 - Ecuador uva palta

- Key drivers for citrus consumption in EU last year:
 - Health – last year there was to some degree still a covid effect
 - Inflation, citrus is per kg one of the cheaper fruits that a consumer can buy
 - Retail Promotions continue to be an important sales driver in retail – especially for easy peelers and oranges. Promotions for lemons & grapefruits have a limited effect
 - Convenience & fresh – fresh prepared juices and zumex machines in stores continue to increase in sales volumes
- EU Production
 - Local for local is important – so Spanish consumers prefer Spanish citrus over other origins, similar to Italian and Greek consumers In the north of Europe this is less of an issue .
 - Also local for local is often used as an environmentally sustainable way to produce and offer fruit to the consumers
 - There are many challenges: logistical costs have increased dramatically, labour costs increased but especially labour availability is a serious problem. Weather has played up as in many production regions around the world with unseasonal rains, frost etc
 - Growers that are planting, continue to invest in easy peelers (esp Nadorcott, Tango, Nova) and lemons – high yielding crops
- Import
 - The import challenges last year were :
 - Extremely high seafreight costs
 - High other logistical costs
 - Adverse exchange rates , esp € / USD
 - This year these effects have a reduced impact
 - The main driver is that In South Africa, Egypt and Peru – the production of citrus continues to increase, and all that fruit needs to be exported, since there is no local market for it

- Exceso de producción o concentración en el arco del Mediterráneo, se espera cosechón 2024.
 - Marruecos (USA) y Egipto, mercado cerrad Ucrania y para muchos Rusia.
- Minifundio, técnicamente no son viables, pero lenta resistencia a la muerte, busca culpable en es hemisferio sur (RZA).
- Competencias tempranas y tardías, en los extremos.
- Costos y regulaciones en la EU (https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_es)
- Concentración en el poder de compra.
- De la naranja a los soft citrus.
- Dominación de las varades tardías
- Puertos Españoles muy ineficientes



Amenazas más evidentes internas y externas de la citricultura en EU, especialmente en España

Cambio climático y eventos climáticos extremos, como sequías y lluvias torrenciales.

Enfermedades y plagas, como la enfermedad del Huanglongbing y la mosca del Mediterráneo.

Competencia de otros países productores de cítricos, como Turquía y Marruecos, en el mercado internacional.

Aumento de los costos de producción, incluyendo mano de obra y energía.

Regulaciones gubernamentales y cambios en políticas comerciales que afectan a la industria.

Cambios en las preferencias de los consumidores y la demanda del mercado.

Inestabilidad económica y fluctuaciones en los precios del mercado.

Impulsores clave de la citricultura en EU, especialmente en España

Tecnología avanzada y métodos de cultivo innovadores.

Acceso a mercados internacionales, especialmente en Europa.

Fuerte presencia de cooperativas agrícolas y empresas exportadoras en la industria.

Investigación y desarrollo de nuevas variedades y técnicas de producción.

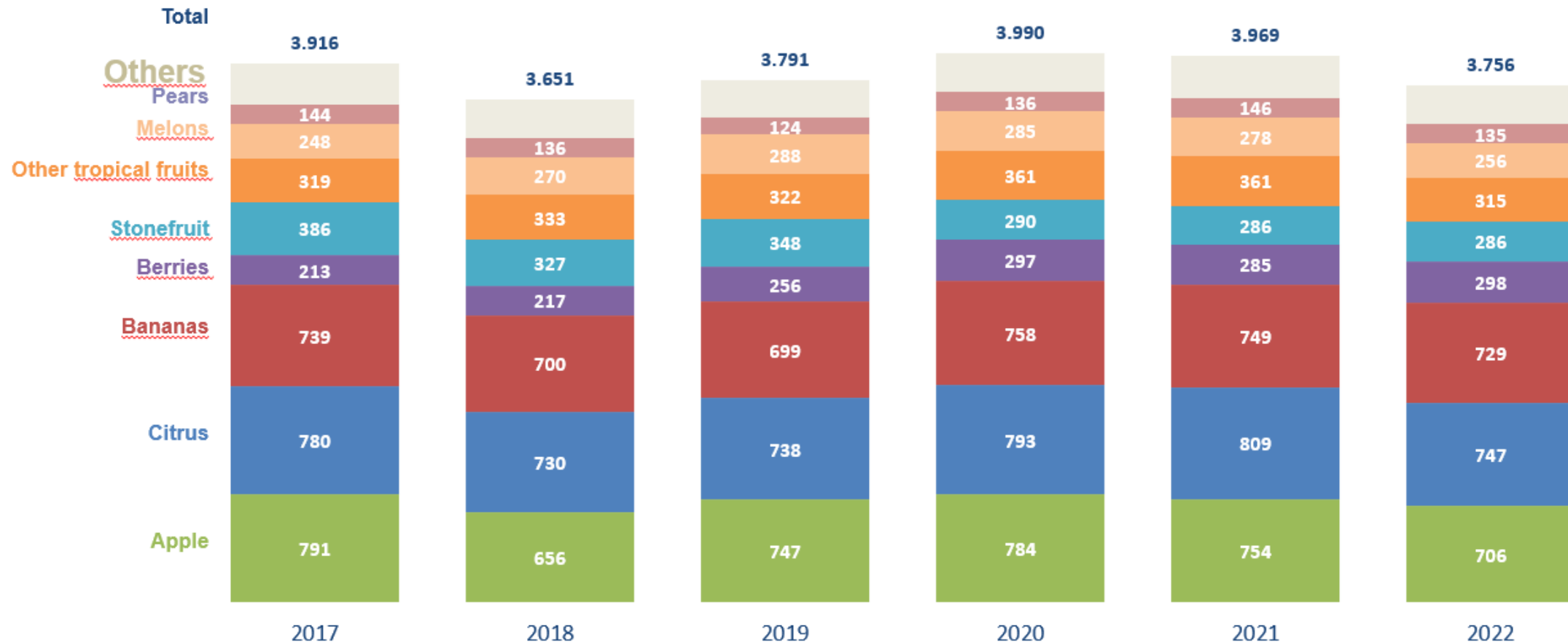
Clima mediterráneo ideal para el cultivo de cítricos en muchas regiones de España.

Infraestructura de transporte y logística bien desarrollada para la distribución de cítricos.

Creciente demanda global de productos cítricos, sobre todo easy-peelers.

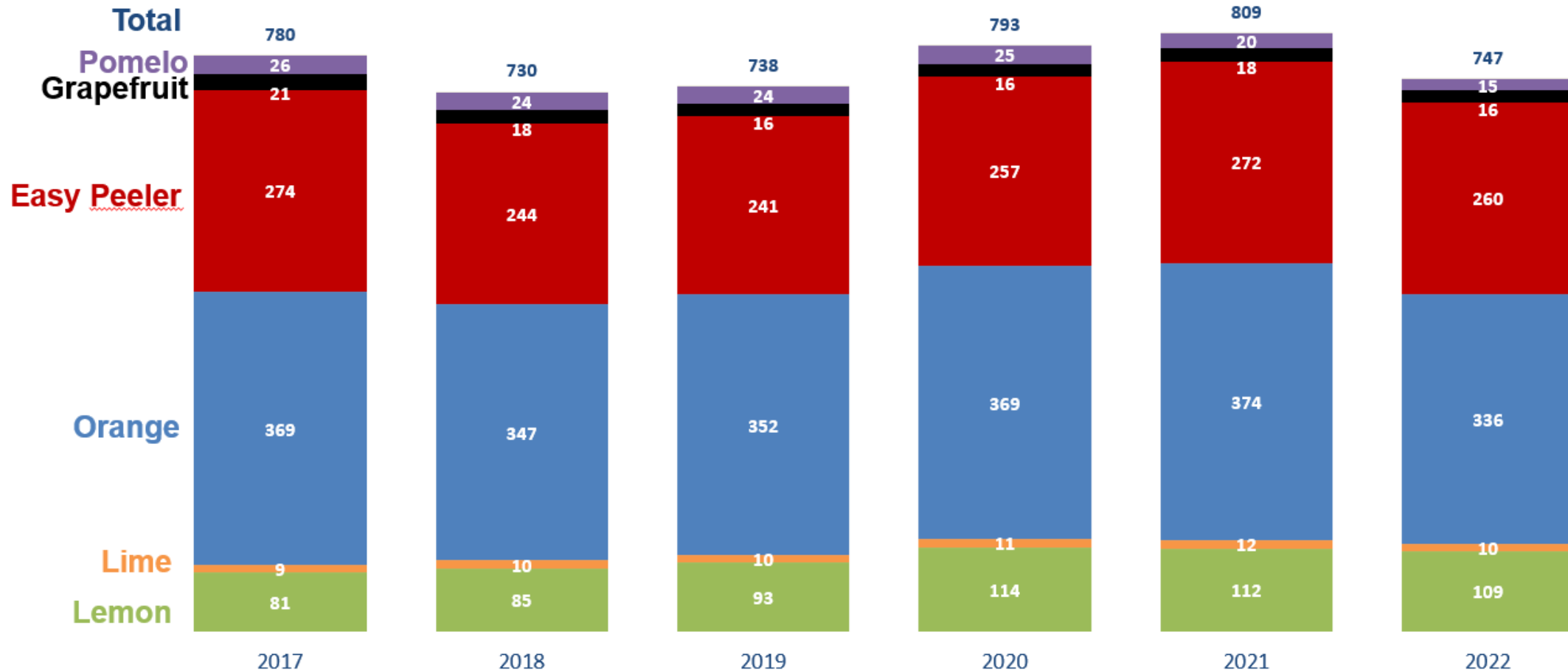
Tendencias de Consumo en Alemania

Cítrico en el año 2022 ha perdido peso contra otros como Berries.



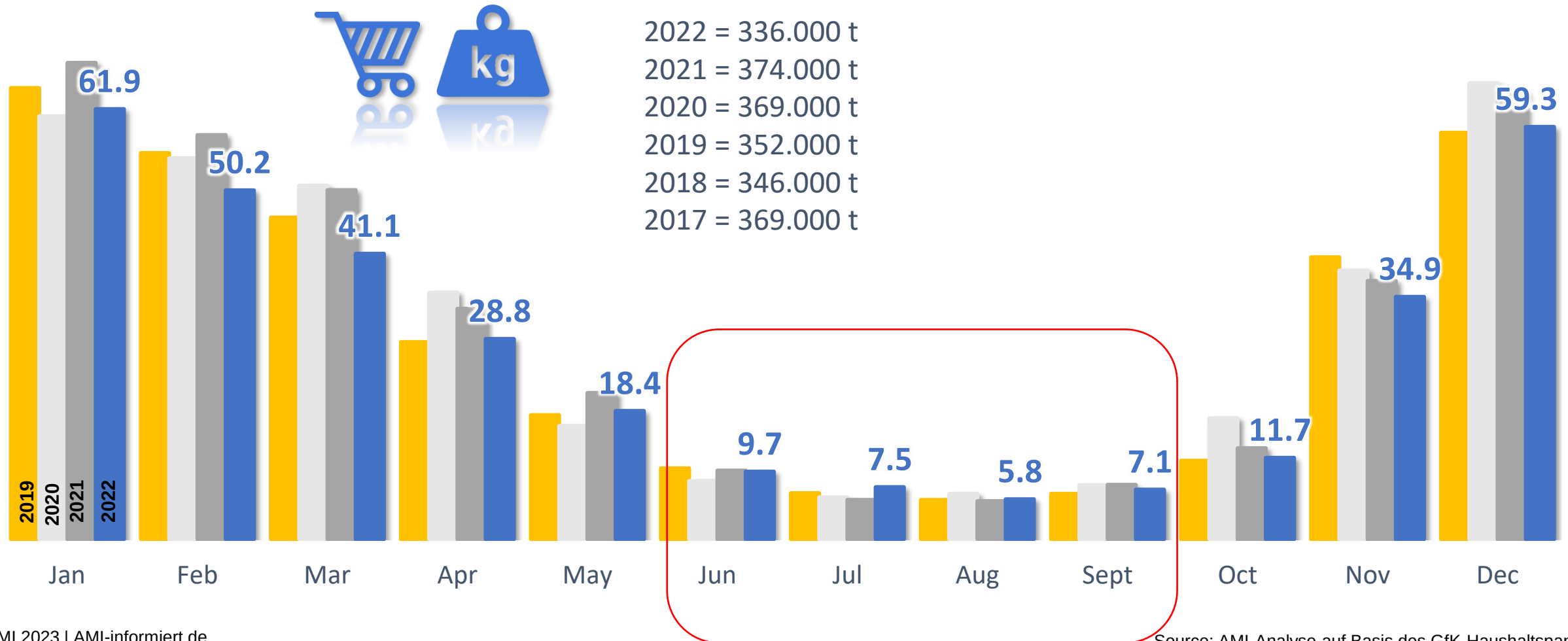
Tendencias de Consumo en Alemania

Cítrico en el año 2022 ha vuelto a los niveles del 2019.



Month by month less buying volume

Orange – Buying volume by German households, in 1.000 tons

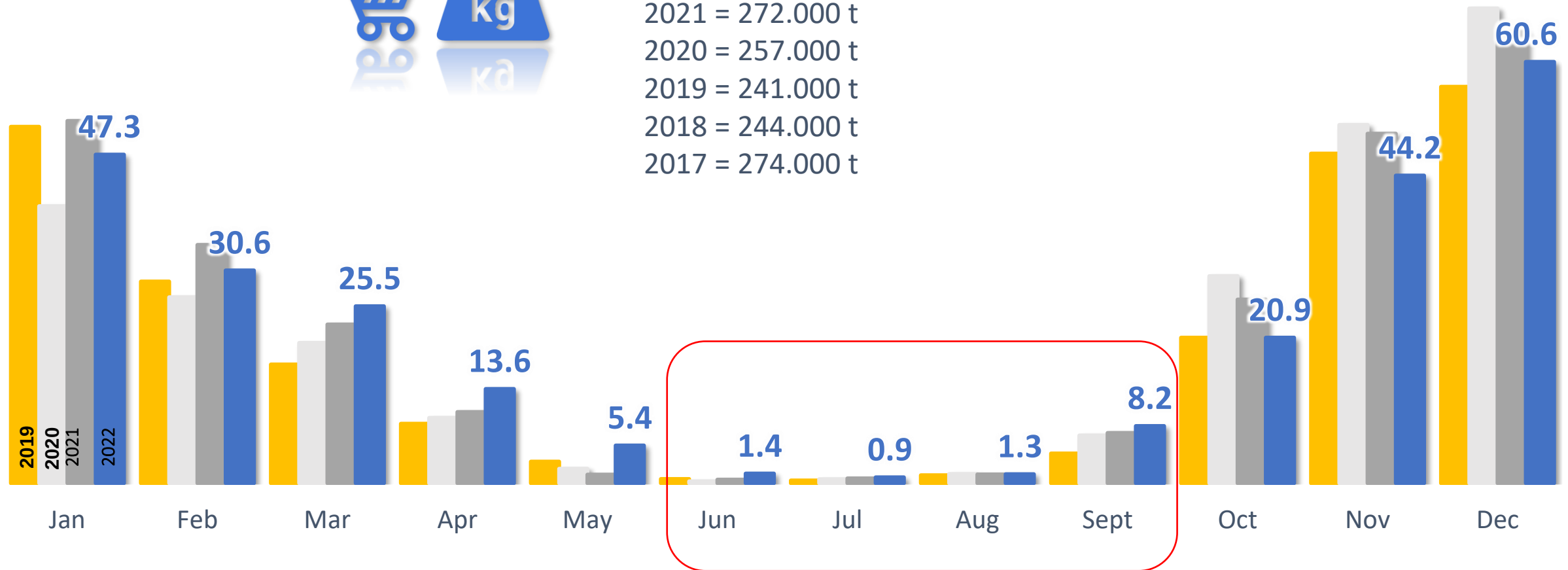


Less in autumn/winter 2022

Easy Peeler – Buying volume by German households, in 1.000 tons



2022 = 260.000 t
 2021 = 272.000 t
 2020 = 257.000 t
 2019 = 241.000 t
 2018 = 244.000 t
 2017 = 274.000 t



Rol de Perú

- Por qué la industria sigue apostando por una variedad (Satsuma) que es aceptado solo por un mercado (UK)?
- Desde el 2015 se viene anunciando el fin de esta variedad pero la industria se aferra a su mantenerla viva variedades tempranas como la Primosole y Nova: son la mejor opción?
- Necesidad de contar con una Nadordott/Tango temprano ya que son las únicas variedades que han demostrado competitividad en cuanto a calidad de producto
- Mientras los productores o industria no sean conscientes de la necesidad de contar con una mandarina seedless es indispensable, el buckle seguirá
- Color: que medidas se toman para contar con una fruta con color cerrado?
- Vender lo que da el árbol produce o producir lo que el mercado demanda? He ahí el dilema. Es difícil encontrar un equilibrio pero hay que producir en base a la demanda, dado el alto nivel de competitividad. Perú ha alcanzado niveles muy altos de producción y por tanto el colapso de mercados que puede originar en 2 semanas de fruta no deseada es inminente, sin mencionar la competitividad que tiene que nivelar con RSA.
- Amenaza de otros orígenes: quienes están detrás y delante ?
- Punto a favor de la industria peruana: el trabajo que hace ProCitrus a nivel apertura de mercados y protocolos fitosanitarios, envidia de otros orígenes como España y RSA

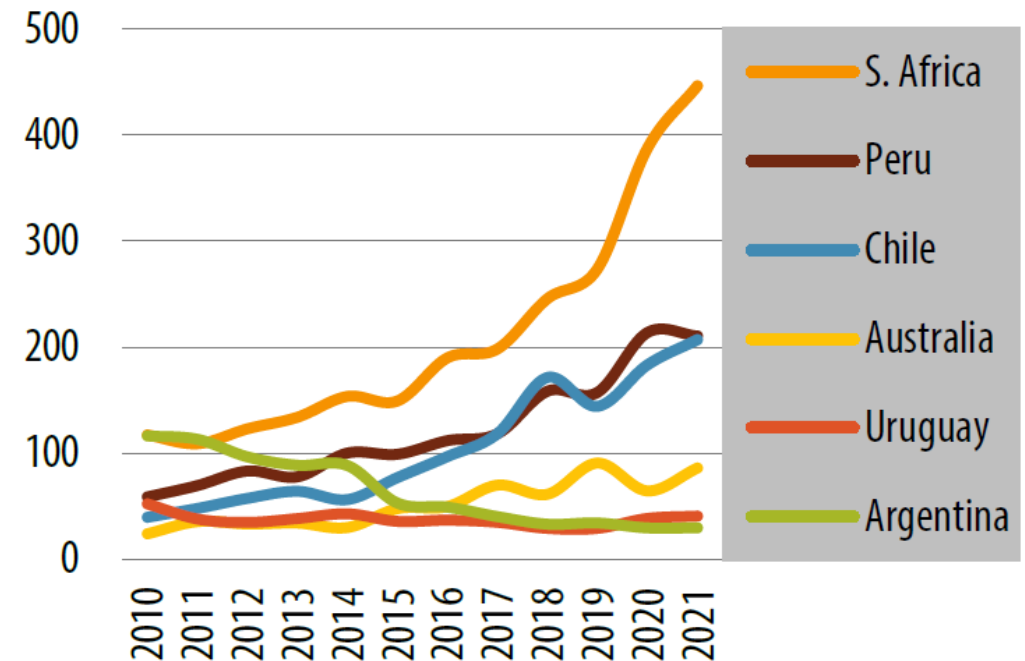


- Las ventanas coyunturales, no deben ser usadas para concluir tendencias.
- Satsumas tienen futuro?
- Consumo se eleva al regresar el año escolar en el HN (agosto – septiembre)
- Clima
 - Humedades mas altas ojo
 - Post cosecha
- % de exportación que hacemos técnicamente para incrementar el total exportable.
 - Costos por hectárea
 - Tecnología y mecanización
- Donde esta la agroindustria?
- Como extendemos la oferta de las tardías, pero hasta donde crecer?
 - Orris, Nadorcott y Tango
 - Primosole y Novas (?)
- Que tanto conocemos a nuestros competidores.....Australia.
- Cuanto nos cuesta la Mosca de la Fruta?

- Como Perú mejora su competitividad para esta en todos los mercados, no competir por precio.
- Citricultura semi tropical tiene mas desafíos
- Perú no solo puede ser una opción cuando falten Nadorcotts o Tangos

Easy peelers - Southern Hemisphere Exports by main supplier country

(in 000 tonnes | Professional sources, Customs)





Opportunities & challenges

Final Comments

Opportunities

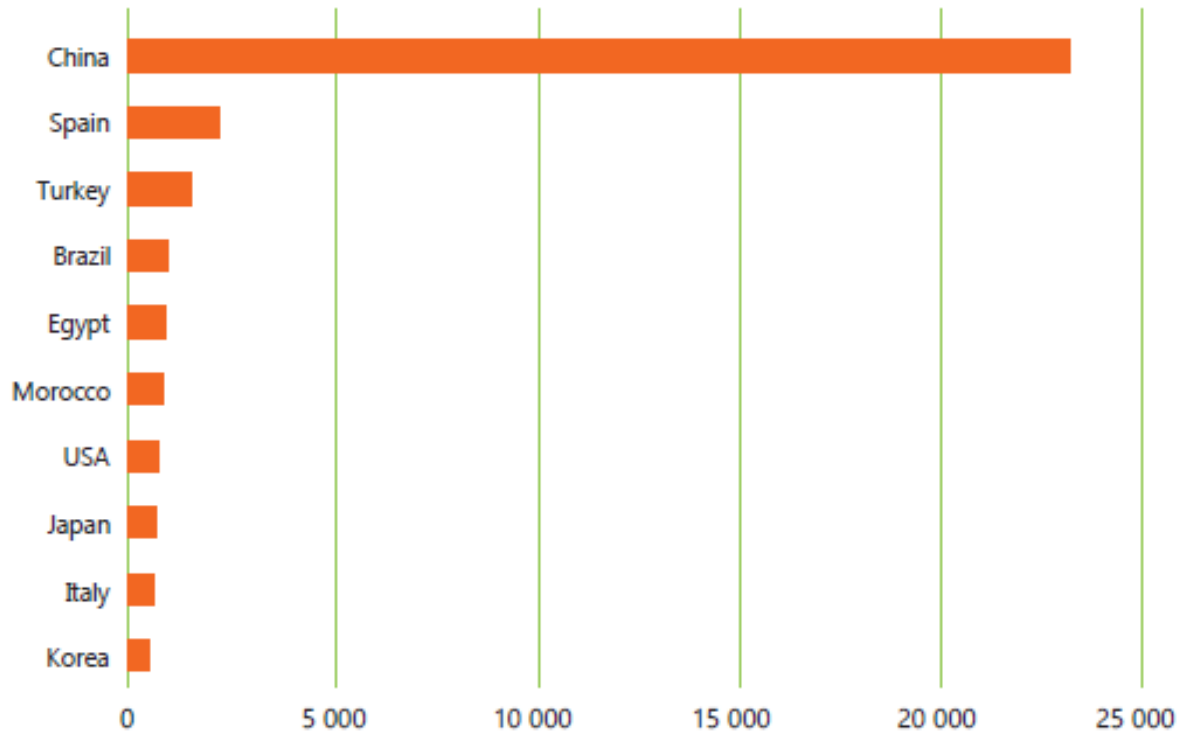
- Leverage consumer demand post covid, with continuous communication of health benefits
- Strengthen diversification of markets through trade agreements
- Reduce trade and tariff barriers in key export markets
- Jointly collaborate amongst citrus suppliers – exporters to voice the regions concerns (rising costs, information sharing, amongst others)

Challenges

- Rising logistical and production costs
- Changing weather conditions which are disrupting production and harvesting cycles
- Governmental regulations and internal national challenges (political and economic)
- Understanding and adapting to sustainability requirements
- Consumer demand – will it be impacted in light of higher inflationary period in many key markets ?

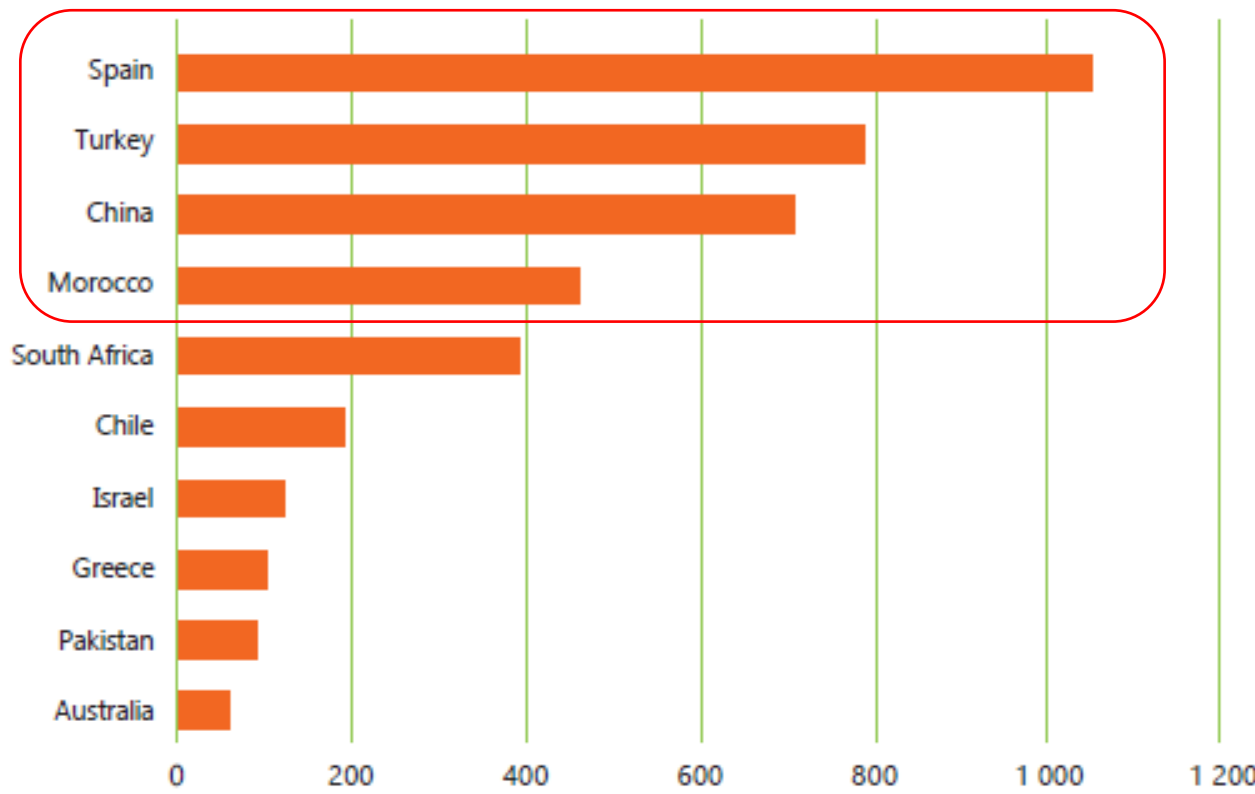


World Mandarin Production 2020/2021 (Thousand Tons)



Source: USDA, FAO

World Mandarin Exports 2020/2021 (Thousand Tons)



Source: Trademap, USDA

Key Industry Statistics | 2021 Export Season

2022 INDUSTRY STATISTICS2021 Export Season

NATIONAL OVERVIEW

INDUSTRY SIZE



27,000 ha
HECTARES PLANTED

From the 2014 Tree Census data the number of orchards increased by 19% and area planted by 21%.



AVERAGE ORCHARD SIZE
21 ha

In 2019, 25% of orchards accounted for 72% of total national citrus plantings.

TREE AGE DISTRIBUTION (%)



(0-4 years)

18%
Non-bearing



(5-12 years)

23%
Entering Production



(13-39 years)

50%
Mature



(40+ years)

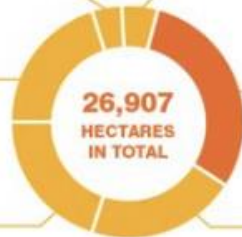
9%
Decline

TOTAL NATIONAL HECTARES BY REGION (%)

4% WESTERN AUSTRALIA

20% QUEENSLAND

20% RIVERLAND

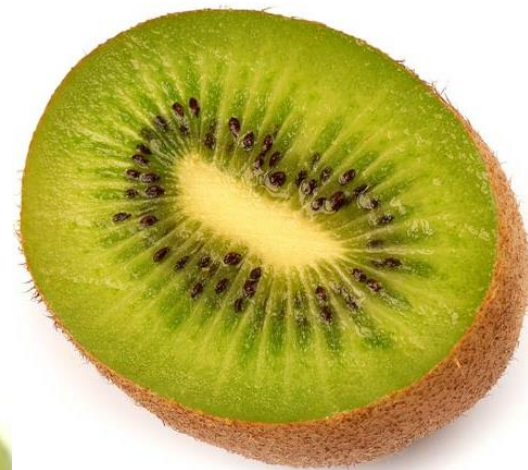


REGION WITH GREATEST NUMBER OF HECTARES
30% RIVERINA





Windows is shutting down...



Dejemos de hacer lo mismos

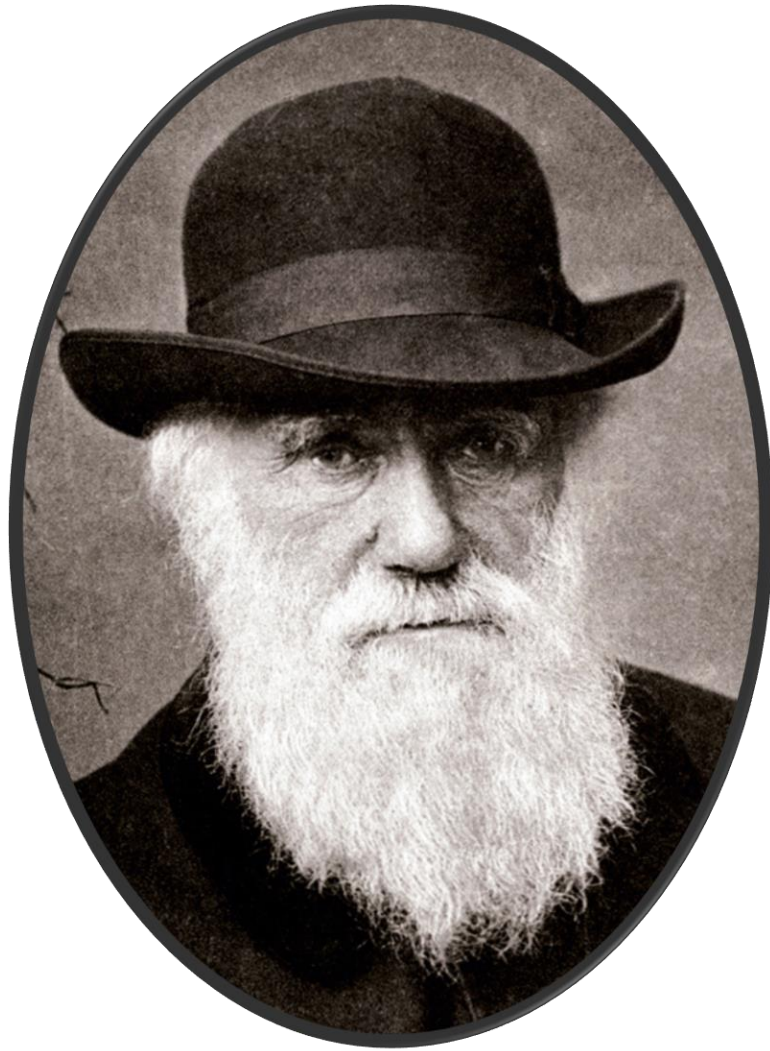




AGRICULTURA

un sustantivo (del latín agri 'campo' y cultūra 'cultivo', 'crianza')
el arte de perder dinero mientras trabajas 400 horas al
mes , para alimentar a las personas y políticos (no todos pero si casi
todos) que piensan
que solo estás tratando de matarlos





"No es la especie más fuerte la que sobrevive, ni la más inteligente la que sobrevive. Es el que más se adapta al cambio".....y el que aprende Innovar (ese fui yo)

Frase atribuida a Charles Darwin

1809 - 1882