

Abril 2003



## COMITÉ DE PROBLEMAS DE PRODUCTOS BÁSICOS

### GRUPO INTERGUBERNAMENTAL SOBRE FRUTOS CÍTRICOS

13<sup>a</sup> reunión

La Habana, Cuba, 20-23 de mayo de 2003

### MERCADOS PRINCIPALES DE CÍTRICOS Y JUGOS DE CÍTRICOS ORGÁNICOS

## I. INTRODUCCIÓN

1. Desde mediados de los años noventa el mercado de alimentos orgánicos se ha ido expandiendo rápidamente en muchos países desarrollados. Las ventas mundiales al por menor de alimentos orgánicos se calculaba que representaban 20 000 millones de dólares EE.UU. en 2001, lo que equivale a un aumento del 25 por ciento en relación con los 16 000 millones de dólares EE.UU. en 2000<sup>1</sup>. Además, los productos orgánicos han tenido a obtener precios superiores a los de sus equivalentes convencionales.

2. Sin embargo, las ventas de productos de origen orgánico representan sólo una fracción del mercado global de alimentos, y probablemente representan un promedio no superior al 2 por ciento de media. La desaceleración actual del crecimiento de la demanda en la mayor parte de los mercados “maduros” de productos de origen orgánico (Alemania y Dinamarca) parece indicar que las elevadas tasas de crecimiento del último decenio probablemente no durarán, lo que significa que es difícil predecir la magnitud del mercado de productos orgánicos a largo plazo. Además, el sobreprecio de los productos de origen orgánico se espera que se reduzca.

<sup>1</sup> Como no existen estadísticas aduaneras oficiales sobre el comercio de productos orgánicos, las cifras presentadas a continuación son estimaciones basadas en una encuesta de los comerciantes, los consultores industriales y un examen de las publicaciones (efectuado por *Organic Monitor*, el Centro de Comercio Internacional (CCI) y World Organic News entre otras fuentes).

Por razones de economía se ha publicado un número limitado de ejemplares de este documento. Se ruega a los delegados y observadores que lleven a las reuniones los ejemplares que han recibido y se abstengan de pedir otros, a menos que sea estrictamente indispensable. La mayor parte de los documentos de reunión de la FAO se encuentran en el sitio de Internet [www.fao.org](http://www.fao.org)

3. Por consiguiente, es esencial obtener una información económica y del mercado para orientar las decisiones y la formulación de políticas sobre la agricultura de productos orgánicos. El objetivo del presente documento es proporcionar información cuantitativa sobre los mercados con respecto a productos cítricos orgánicos certificados, tanto frescos como elaborados. Los lectores se pueden remitir a la publicación de la FAO “Los mercados mundiales de frutas y hortalizas de origen orgánico” (2001) para obtener una información más detallada sobre los requisitos de exportación de frutas orgánicas a los países industrializados importantes (normas, certificación, reglamentación de las importaciones).

## **II. PRINCIPALES MERCADOS DE CÍTRICOS FRESCOS DE ORIGEN ORGÁNICO**

### **A. LA COMUNIDAD EUROPEA**

#### *Dimensión del mercado*

4. Según el Centro de Comercio Internacional (CCI), la dimensión del mercado de productos orgánicos en Europea en 2003 varía entre 10 000 millones de dólares EE.UU. y 11 000 millones de dólares EE.UU.<sup>2</sup>. La mayor parte de las ventas se realizan en los países de la Comunidad Europea (CE) seguidos de Suiza a cierta distancia con un mercado estimado en 750 millones de dólares EE.UU. en 2003.

5. El mercado de la CE para frutas y hortalizas de origen orgánico certificadas se estimaba que fue de 1 300 a 1 500 millones de dólares EE.UU. en 2000, lo que representaba entre el 15 y el 20 por ciento de las ventas al por menor totales de productos orgánicos. Es un mercado muy dinámico que ha disfrutado de un rápido crecimiento al final de los años noventa. Los frutos cítricos son la categoría de frutos orgánicos más importante. Se estima que los cítricos representan entre el cinco y el siete por ciento de las ventas de productos orgánicos frescos, es decir, entre 70 y 100 millones de dólares EE.UU. La Comunidad Europea consumió más de 130 000 toneladas de cítricos orgánicos certificados en 2001, lo que equivale al 37 por ciento de las 350 000 toneladas de frutos orgánicos certificados frescos consumidos.

#### *Orígenes de los cítricos orgánicos frescos consumidos en la Comunidad Europea*

6. El mercado de cítricos orgánicos frescos de la CE es suministrado principalmente por productores internos. Italia es de lejos el principal abastecedor de cítricos orgánicos con una producción estimada en 140 000 toneladas de naranjas, 60 000 toneladas de frutas fáciles de pelar y 100 000 toneladas de limones que se cultivaban en 10 800 hectáreas en 2001. España cultiva cítricos orgánicamente en 900 hectáreas de tierras certificadas (la producción se estima en 25 000 a 30 000 toneladas). Grecia produce también cítricos orgánicos.

7. Aunque la Comunidad Europea es un importador importante de frutos orgánicos, las importaciones de cítricos orgánicos frescos son muy reducidas debido a la fuerte presencia de Italia y España. Al ser Estados miembros de la CE, estos países no hacen frente a un arancel (10,4 por ciento ad valorem sobre las naranjas dulces frescas más un derecho adicional que oscila entre 0 y 7 €/kg según el precio de importación) cuando se exportan a otros países de la CE. Además, se benefician del reglamento 2092/91 de la CE que prescribe un marco único que facilita la comercialización de los alimentos orgánicos en toda la CE sin necesidad de una doble certificación. A la inversa, para exportar productos orgánicos a la CE, los exportadores que no pertenecen a la Comunidad Europea tienen que obtener un certificado específico o estar inscritos

---

<sup>2</sup> En el presente informe se parte del supuesto de una paridad entre el dólar estadounidense y el euro.

en la llamada lista del artículo 11<sup>3</sup>. A pesar de estas prescripciones, los importadores y consumidores de la CE prefieren los productos orgánicos producidos en la CE, ya que en general creen que los sistemas de certificación y control de los productos orgánicos de la CE son más estrictos y más fiables que los de terceros países. De la zona mediterránea se importan pequeñas cantidades de cítricos orgánicos. Marruecos exporta alrededor de 600 toneladas de cítricos orgánicos frescos (principalmente naranjas a Francia) al año, mientras que Israel exporta más de 1 000 toneladas (principalmente pomelos). Las importaciones son algo mayores en el período veraniego (junio a septiembre), época en que no existe producción local en la Comunidad Europea. Los principales proveedores de cítricos orgánicos fuera de temporada son la Argentina (2 500 toneladas vendidas a la Comunidad Europea en 2001) y Sudáfrica (1 200 toneladas en 2002). Los Estados Unidos exportan pequeñas cantidades a la Comunidad Europea.

#### *Principales mercados dentro de la Comunidad Europea*

8. El cuadro 1 da estimaciones de las importaciones **netas** de cítricos en determinados países de la CE en 2000. Al aplicar el índice de crecimiento anual medio de las ventas de productos orgánicos (15 por ciento) a esas cifras, se estima que las importaciones de cítricos orgánicos a esos países en 2003 serán de 75 000 toneladas.

#### *Alemania*

9. El consumo alemán de frutos orgánicos alcanzó la cifra de 69 000 toneladas en 2000, la mitad de la cual procedía de importaciones. Los cítricos representaban 13 000 toneladas, lo que equivale a más de la tercera parte de las importaciones de frutos orgánicos. Los cítricos orgánicos se importan principalmente de Italia y España, con algunos pequeños volúmenes procedentes de Grecia.

#### *Reino Unido*

10. Las frutas y las hortalizas son la categoría más importante de alimentos con un 31 por ciento del mercado de productos orgánicos. Las ventas totales al por menor de productos frescos orgánicos se valoraron en 400 millones de dólares EE.UU. en 2000, de cuya cifra los cítricos representaron alrededor de 15 millones de dólares EE.UU. Las importaciones de frutos cítricos orgánicos alcanzaron en 2001 unas 8 000 toneladas. Los principales países de origen son España e Italia, pero se importan igualmente pequeños volúmenes de cítricos orgánicos de Grecia (limones), Israel (pomelos), Sudáfrica (naranjas) y los Estados Unidos (naranjas y pomelos).

#### *Francia*

11. El mercado de frutos orgánicos se esperaba que aumentara en más del 25 por ciento hasta alcanzar la cifra de 54 millones de dólares EE.UU. en 2002. Las importaciones en Francia de cítricos orgánicos se estimaron en 9 000 toneladas en 2000, cifra que colocaba a los cítricos en primer lugar entre las importaciones. El grueso de las naranjas, los limones y las tangerinas orgánicas procedían de España e Italia. Sin embargo, los países no pertenecientes a la CE representaron el 20 por ciento de las importaciones francesas de cítricos orgánicos en 1999.

#### *Austria*

12. Las ventas de frutas y hortalizas orgánicas se estimaron en unos 30 millones de dólares EE.UU. Austria importó 7 400 toneladas de cítricos orgánicos en 2000, cifra considerable dada su población relativamente reducida. Los principales proveedores son Italia, España, Grecia e Israel.

---

<sup>3</sup> Para más detalles sobre el reglamento de la CE, remítanse a la publicación de la FAO "Mercados mundiales de frutas y hortalizas orgánicas".

### *Países Bajos*

13. Aunque las ventas totales de alimentos orgánicos son reducidas en comparación con otros países de la CE, existe cierto potencial de crecimiento, dado que las fuentes de la industria prevén que en los próximos cinco años aumentará el escaso consumo individual actual. Además, los Países Bajos importan y reexportan volúmenes considerables de frutas y hortalizas orgánicas y representan, en consecuencia, un punto de entrada esencial en la Comunidad Europea. En 2000 los Países Bajos consumieron 7 000 toneladas de cítricos orgánicos importados, según las estimaciones.

### *Suecia, Dinamarca y Finlandia*

14. Los países escandinavos importan la mayor parte de las frutas orgánicas frescas que consumen. En Suecia y Dinamarca, por ejemplo, la parte de las importaciones es el 95 por ciento. Dinamarca figura entre los mayores consumidores per cápita de productos orgánicos de la Comunidad Europea. En Suecia y Finlandia el consumo es inferior, pero está aumentando muy rápidamente. Las ventas al por menor de frutas orgánicas en los tres países se han incrementado en más del 40 por ciento al año desde mediados de los años noventa para alcanzar la cifra de 40 millones de dólares EE.UU. en 2001. Las importaciones de cítricos experimentan un fuerte aumento y se estima que representaron en total 3 000 toneladas en 2000. La mayor parte de los cítricos orgánicos proceden de países mediterráneos de la CE.

**Cuadro 1 – Importaciones netas estimadas de cítricos orgánicos certificados frescos en determinados países de la CE (2000) (toneladas)**

País	Total de cítricos
Alemania	13 000
Austria	7-8 000
Bélgica	500-1 000
Dinamarca	2 000
Finlandia	500
Francia	9 000
Irlanda, Lux.	500
Países Bajos	7 000
Reino Unido	8 000
Suecia	500-1 000
<b>Total</b>	<b>48-50 000</b>

Fuente: FAO

### *Precios*

15. Es muy difícil tener un cuadro preciso de los precios de los cítricos orgánicos, ya que se dispone de muy escasos datos fiables. Además, los precios varían considerablemente a lo largo del tiempo y a través de las regiones. No es sorprendente que los precios de los cítricos sean superiores durante el verano (de mayo a septiembre) cuando la producción de la CE es muy reducida o inexistente. Los cítricos importados dominan en ese período de mercado. Los precios son inferiores de diciembre a marzo, cuando el suministro de Italia y España es abundante.

16. Los sobreprecios presentan también amplias variaciones entre los mercados (cuadro 2). Mientras que el sobreprecio medio de la CE era del 65 por ciento, la prima varió entre el 17 por ciento en Grecia y el 144 por ciento en Finlandia en 2001. No es sorprendente que el sobreprecio sea inferior en los países productores de cítricos. En cambio, es inferior en países en los que una

parte sustancial de la producción de frutas orgánicas se vende a través de cadenas de supermercados (por ej., el Reino Unido, los Países Bajos, Austria y Suecia), ya que los supermercados aplican un sobreprecio inferior al de las tiendas especializadas en alimentos orgánicos. No obstante, esos sobreprecios al consumidor inferiores sólo pueden reflejar una mejor eficiencia de gestión y no se plasman forzosamente en precios superiores para los proveedores.

17. En general en los últimos años se ha producido una tendencia a la baja de los precios de los cítricos orgánicos a todos los niveles (la explotación agrícola, la venta al por mayor y la venta al por menor). En España e Italia algunos cultivadores no venden sus productos como orgánicos, ya que el sobreprecio no bastaría para cubrir los gastos de certificación.

**Cuadro 2 - Precios medios al por menor (€/kg) de naranjas orgánicas certificadas y convencionales en todos los países de la CE e 2001**

País	Precio de la naranja orgánica	Precio medio de la naranja convencional	Sobreprecio de la naranja orgánica (%)
Alemania	1,96	0,87	125
Austria	1,54	1,11	39
Dinamarca	4,43	2,68	65
Finlandia	3,70	1,51	144
Francia	2,71	1,52	78
Grecia	1,12	0,96	17
Irlanda	3,16	1,67	89
Italia	1,61	1,16	39
Luxemburgo	2,85	1,94	47
Países Bajos	2,24	1,57	43
Reino Unido	3,56	2,25	58
Suecia	2,12	1,91	11
<b>Promedio ponderado de la CE</b>	<b>2,10</b>	<b>1,27</b>	<b>65</b>

Fuente: compilado de Hamm y col. 2002

#### *Perspectivas del mercado*

18. El consumo de cítricos orgánicos sigue siendo reducido en los países de la CE que no cultivan cítricos. En consecuencia, hay un amplio margen para que siga creciendo el consumo. Los cambios previstos, como la disminución de los precios, el aumento de la eficiencia a lo largo de la cadena de comercialización, la mejor calidad de los frutos resultante de las mejoras tecnológicas en la producción y en el manejo con posterioridad a la cosecha aumentarán considerablemente los volúmenes vendidos.

19. La adhesión de diez países de Europa central y oriental en 2004 entraña un aumento del mercado de cítricos de la CE. Dando por supuesto que el consumo individual en esos países alcance niveles similares a los de la CE en 2010, el consumo total de cítricos de la CE alcanzaría aproximadamente la cifra de 7,9 millones de toneladas. Si se parte del supuesto de que del cinco al 10 por ciento de ese volumen es de origen orgánico (el porcentaje actual es el tres por ciento), el volumen potencial de los cítricos orgánicos oscilará entre las 400 000 y las 800 000 toneladas (cuadro 3).

**Cuadro 3 – Mercado potencial de cítricos orgánicos frescos en la CE-25 en 2010 (toneladas)**

Producto	Consumo total de cítricos (previsiones)	Consumo potencial de cítricos orgánicos	
		Porcentaje de un 5% de productos orgánicos	Porcentaje de un 10% de productos orgánicos
Naranjas	3 800 000	190 000	380 000
Frutas fáciles de pelar	2 500 000	125 000	250 000
Limones	1 100 000	55 000	110 000
Pomelos	450 000	23 000	45 000
<b>Total</b>	<b>7 850 000</b>	<b>393 000</b>	<b>785 000</b>

Fuente: Previsiones de la FAO para 2002

20. Por las razones explicadas en el párrafo 7 la producción interna de la CE debería satisfacer una parte considerable de esa demanda adicional. Esto es particularmente cierto en lo que respecta a las naranjas, las tangerinas y los limones orgánicos. No obstante, los países que tienen un acuerdo de comercio preferencial con la CE utilizan unos órganos a los que se ha encargado en la CE la certificación de los productos orgánicos y pueden exportar cítricos orgánicos a precios competitivos si encuentran posibilidades de mercado.

21. Además, existirán oportunidades de mercado para determinados productos cítricos con escasa oferta durante el período de crecimiento en la CE o fuera de temporada. La producción de pomelos de la CE no basta para satisfacer la demanda interna, y esto es probablemente también cierto con respecto a los pomelos orgánicos. La lima orgánica es otro producto para el que existe demanda, y cuyo principal proveedor es, a gran distancia, México.

22. Los cítricos orgánicos de fuera de temporada podrían representar las mejores posibilidades de exportación para los países en desarrollo. Este segmento ha sido aprovechado por la Argentina, el Uruguay y Sudáfrica hasta ahora. Parecería que hay margen para más suministros, dado que el mercado sigue creciendo.

23. Los países de la CE que ofrecen las mejores posibilidades de mercado son países que ya disponen de grandes mercados de productos orgánicos (por ej., el Reino Unido, Alemania y Austria), pese incluso a que la expansión de la demanda se está ralentizando, o países con un mercado de frutas orgánicas más reducido pero en rápida expansión, como Francia y los países escandinavos. Pese a que es un gran productor, Italia podría ofrecer ciertas posibilidades para los cítricos de fuera de temporada debido al aumento considerable del consumo de alimentos orgánicos.

## B. LOS ESTADOS UNIDOS

### *Dimensión del mercado*

24. Los Estados Unidos es el país con el mercado más importante para alimentos y bebidas orgánicos del mundo. Las ventas al por menor de estos productos han aumentado en más del 20 por ciento al año desde 1990 y el CCI prevé que se elevarán a entre 11 000 millones y 13 000 millones de dólares EE.UU. en 2001. Las ventas de frutas y hortalizas frescas se estiman en 1 450 millones de dólares EE.UU. en 1999, cifra que representa más del 22 por ciento de las ventas totales de alimentos orgánicos.

25. Las naranjas orgánicas figuran entre las frutas orgánicas más consumidas, junto con las manzanas y los bananos. El consumo total de cítricos frescos (convencionales y orgánicos) en los Estados Unidos fue de 2,6 millones de toneladas en 2000. Si se multiplica este volumen por el porcentaje medio del mercado de los productos orgánicos (dos por ciento), obtenemos una estimación moderada de consumo de cítricos orgánicos frescos de 64 000 toneladas.

*Procedencia de los cítricos orgánicos vendidos en los Estados Unidos*

26. Aunque los Estados Unidos son un productor importante de cítricos, sólo una pequeña proporción de los cítricos cosechados se cultivan orgánicamente. En 2001 los cítricos orgánicos se cultivaron en 9 741 acres (3 940 ha, véase el cuadro 4), lo que equivale a menos del uno por ciento de la superficie total de cítricos de 1 090 000 acres.

**Cuadro 4 - Superficie en acres de cítricos orgánicos certificados en los Estados Unidos (2001)**

Estado	Superficie (en acres) de cítricos orgánicos (*)	
	en 1997	en 2001
Florida	2 296	6 056
California	3 012	3 063
Texas	191	385
Arizona	595	223
<b>Total EE.UU.</b>	<b>6 099</b>	<b>9 741</b>

(\*): 1 acre = 0,405 hectáreas

Fuente: Departamento de Agricultura de los EE.UU. 2002

27. No existen datos oficiales sobre la cantidad de cítricos orgánicos producidos. Sin embargo, si se parte del supuesto de que las producciones oscilan entre 25 y 30 toneladas por hectárea, la producción de cítricos orgánicos puede darse por sentado que oscila entre 100 000 y 120 000 toneladas, cifras que representan del 0,7 al 0,8 por ciento de la producción total de cítricos. Aproximadamente el 80 por ciento de los cítricos de Florida se cultivan tradicionalmente para su elaboración. Por consiguiente, se puede suponer que la cantidad de cítricos orgánicos de los Estados Unidos vendidos frescos varía entre 50 y 60 000 toneladas. Esta cifra muestra que el mercado de productos frescos está actualmente abastecido en gran parte por la producción nacional.

28. Sin embargo, los Estados Unidos importan algunos cítricos orgánicos, aunque en cantidad todavía reducida. Los principales proveedores de cítricos frescos orgánicos son México (naranjas y limas), Honduras (limones), Guatemala, Belice, Brasil y Sudáfrica. No era posible obtener datos sobre las cantidades expedidas por esos países.

*Precios*

29. En general el sobreprecio de los productos frescos orgánicos frente a los convencionales oscilaba entre el 11 por ciento y el 121 por ciento en los almacenes convencionales y entre el 50 y el 167 por ciento en el mercado de alimentos naturales. En el cuadro 5 se indican algunos ejemplos de precios de los cítricos en 2001.

**Cuadro 5 - Ejemplos de precios de cítricos orgánicos y convencionales (2001)**

Valor en \$EE.UU.	Alimentos completos			Safeway			King Soopers		
	Orgánicos	Conv.	Super-precio orgánicos (%)	Orgánicos	Conv.	Super-precio orgánicos (%)	Orgánicos	Conv.	Super-precio orgánicos (%)
Limones		0,39		1,99	1,79	11	1,99		
Naranjas Navel	0,99	3/1,00		0,99	0,89	11		0,39	
Pomelos				1,29			1,29	0,79	63

Fuente: FAO 2001

#### *Perspectivas de mercado*

30. El consumo de cítricos orgánicos se prevé que aumentará a plazo corto y medio como resultado de la tendencia general de los mercados de alimentos orgánicos. El mercado estadounidense de alimentos orgánicos se prevé que alcanzará de 13 a 15 000 millones de dólares EE.UU. para 2005 (CCI). El establecimiento de normas orgánicas nacionales en octubre de 2002 ha incrementado el conocimiento de los consumidores de los productos orgánicos. Desde 1999 ha habido un aumento del interés de las principales empresas alimentarias de los Estados Unidos por los alimentos orgánicos. Además, los consumidores prestan cada vez mayor atención a su buen estado físico y a una mejor nutrición, y los productos frescos constituyen un importante factor en un estilo de vida sano. El consumo global por persona de frutas y hortalizas está en aumento.

31. La FAO ha proyectado que el consumo total de los Estados Unidos de cítricos en 2010 se aproximaría a 3,2 millones de toneladas. Si se supone que del 5 al 10 por ciento de este volumen está constituido por productos orgánicos, el mercado potencial de los cítricos orgánicos oscila entre las 160 000 y las 320 000 toneladas (cuadro 6).

**Cuadro 6 - Mercado potencial de cítricos orgánicos frescos en los EE.UU. en 2010  
(en toneladas)**

Producto	Consumo total (previsto)	Consumo potencial de cítricos orgánicos	
		3% de productos orgánicos	5% de productos orgánicos
Naranjas	1 500 000	75 000	150 000
Frutas fáciles de pelar	400 000	20 000	40 000
Limones	580 000	29 000	58 000
Pomelos	710 000	35 000	71 000
<b>Total</b>	<b>3 190 000</b>	<b>159 000</b>	<b>319 000</b>

Fuente: FAO 2003

32. Una parte considerable de la mayor demanda de cítricos orgánicos probablemente se cubrirá con la oferta interna. Sin embargo, existe también margen para los proveedores extranjeros que puedan suministrar cítricos de buena calidad a precios competitivos. Los Estados Unidos importan más de 6 000 millones de dólares EE.UU. de frutas y hortalizas de todo el mundo cada año. Las máximas oportunidades de mercado existen para suministros de cítricos orgánicos frescos durante la temporada de baja producción en los Estados Unidos y para

suministros de productos cítricos orgánicos que son escasos, como las limas. Debido a su proximidad geográfica de los Estados Unidos y a sus menores costos de mano de obra, los países latinoamericanos se deberían aprovechar de estas oportunidades. Los derechos arancelarios sobre los cítricos frescos importados son muy reducidos (inferiores al 5 por ciento ad valorem). No obstante, los países proveedores tienen que garantizar que sus productos cumplen las normas fitosanitarias y de calidad muy estrictas de los Estados Unidos. Además, los órganos de certificación que emplean deben ser aprobados por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA).

### C. JAPÓN

33. Hasta hace poco en el Japón no existía ninguna definición clara de “producto orgánico”, en la que se puedan incluir diversas categorías de productos “favorables al medio ambiente” o “ecológicos”. En abril de 2000 entró en vigor una nueva legislación relativa a las normas agrícolas japonesas aplicadas a la agricultura orgánica.

34. Se estima que el valor al por menor de productos orgánicos auténticos certificados giraba en torno a los 250 millones de dólares EE.UU. en 2001, cifra inferior al uno por ciento de las ventas totales de alimentos en el Japón. La nueva reglamentación de las normas agrícolas japonesas había reducido las ventas de frutas y hortalizas orgánicas. La mayor parte de los productos frescos vendidos como orgánicos antes de 2001 no satisfacen las prescripciones de la nueva reglamentación y han perdido, en consecuencia, su etiqueta de producto orgánico.

35. Las cantidades de cítricos orgánicos vendidos en el mercado japonés son muy reducidas. La falta de una oferta interna de cítricos orgánicos se ve agravada por las duras prescripciones fitosanitarias aplicadas a las importaciones de fruta fresca. Un problema particular es la fumigación obligatoria, si las autoridades de control tienen cualquier duda de que los productos podrían transmitir plagas o enfermedades. Cuando son fumigados, los productos pierden su etiqueta orgánica (se les comercia con la etiqueta de “sin sustancias químicas, fumigados”). Además, el arancel aplicado a las naranjas y mandarinas frescas es relativamente elevado (del 16 al 32 por ciento ad valorem según la temporada y el tipo de fruta). Como resultado de ello, las importaciones de cítricos orgánicos han sido muy reducidas desde 2001, probablemente inferiores a las 2 000 toneladas. Han consistido en naranjas, limones y pomelos orgánicos, procedentes principalmente de los Estados Unidos.

36. A pesar de los problemas mencionados, el Japón debería ofrecer ciertas posibilidades importantes de mercado a los exportadores de cítricos orgánicos a mediano plazo. Su población dispone de unos ingresos medios elevados y un porcentaje sustancial de esos ingresos (el 20 por ciento) se gasta en alimentos. Las preocupaciones por la salud han disparado la demanda de productos alimenticios “inocuos” y “limpios”. Además, la producción orgánica nacional es pequeña. Aunque se prevé que aumentará en los próximos años, la demanda de cítricos orgánicos irá constantemente superando la oferta nacional, lo que podría dar origen a importaciones sustanciales. Los aranceles aplicados a los pomelos, limones y limas son relativamente reducidos. No obstante, los países proveedores tienen que garantizar que sus productos cumplen las normas fitosanitarias y de calidad muy estrictas del Japón. Además, los órganos de certificación utilizados deben ser aprobados por las autoridades encargadas de las normas agrícolas japonesas.

## III. MERCADOS DE JUGOS CÍTRICOS ORGÁNICOS

37. La mayor parte de los jugos cítricos orgánicos están constituidos por jugo de naranja. Existe cierta producción de jugo de pomelo orgánico (por ej., en Cuba, Israel y los Estados Unidos) y de jugo de limón (la Argentina, España e Italia), pero esos volúmenes han sido muy reducidos hasta ahora.

38. El jugo de naranja se comercializa en dos formas principales: concentrado congelado y concentrado no congelado. Si bien el concentrado congelado ha dominado mucho tiempo el mercado, el consumo de concentrados no congelados ha aumentado rápidamente estos últimos años.

#### A. EL MERCADO DE LA COMUNIDAD EUROPEA

39. Organic Monitor ha previsto que el mercado de la CE de jugos de frutas y hortalizas orgánicos alcanzará un valor de 90 millones de dólares EE.UU. en 2002. Las ventas al por menor han aumentado en más del 20 por ciento al año desde 1998.

40. La mayor parte de las ventas al por menor de jugo de naranja orgánico se realiza en forma de concentrado no congelado, que los consumidores asocian con la salud. El volumen de jugo de cítricos orgánicos concentrados no congelados vendidos en la Comunidad Europea se calcula que oscilaron entre los 12 y los 13 millones de litros en 2002. Los principales mercados son el Reino Unido, Alemania, Francia e Italia. Muchas compañías europeas de jugos orgánicos procesan naranjas orgánicas frescas importadas de Italia y España. Estos dos países elaboran asimismo parte de sus cosechas de cítricos orgánicos y son los principales proveedores de la Comunidad Europea. Los principales abastecedores externos de la CE de jugos de cítricos orgánicos concentrados no congelados son Israel, el Brasil, Costa Rica y los Estados Unidos.

41. Los concentrados congelados de frutas orgánicas se utilizan para jugos reconstituidos, para mezclas con otros jugos de frutas o como ingredientes de la industria de los alimentos. La CE produce reducidas cantidades de jugos concentrados congelados orgánicos. El Brasil es de lejos el mayor proveedor de este tipo de productos. Entre otros abastecedores cabe mencionar a los Estados Unidos, Cuba, Costa Rica e Israel.

##### *Principales países consumidores*

42. En la sección siguiente se ha compilado la información relativa a la dimensión del mercado, la tasa de aumento, la distribución de las ventas y la estructura competitiva a partir de investigaciones realizadas por Organic Monitor.

##### *Reino Unido*

43. Las ventas de jugos de cítricos orgánicos concentrados no congelados se calculaba que ascendieron a 11 millones de dólares EE.UU. en 2002 por un volumen de 4,9 millones de litros. Después de un período de rápida expansión a finales de los años noventa, el crecimiento del mercado se ha desacelerado (+7 por ciento de 2001 a 2002). El principal producto es el jugo de naranja, pero el jugo de pomelo representa asimismo una parte sustancial. El mercado está dominado por tres empresas que controlan aproximadamente el 85 por ciento de las ventas. En 2001 el 94 por ciento de los jugos orgánicos se vendieron en los supermercados. Los jugos proceden principalmente de Florida (jugos de naranja y pomelo) y de Italia (naranja).

##### *Alemania*

44. En 2002 se vendieron aproximadamente 1,5 millones de litros de jugos cítricos orgánicos concentrados no congelados a un valor al por menor de unos 3,4 millones de dólares EE.UU. El mercado alemán ha crecido rápidamente estos últimos años (+30 por ciento en 2002) debido a que los grandes vendedores al por menor acaban hace poco de poner a la venta los jugos orgánicos. Dos empresas controlan alrededor del 90 por ciento del mercado. Los principales países proveedores son Israel, Italia, España y el Brasil. Juntos representan las tres cuartas partes de los volúmenes totales.

*Francia*

45. Las ventas de jugos cítricos orgánicos concentrados no congelados se estimó que alcanzaron la cifra de 3 millones de dólares EE.UU. en 2002 por un volumen de 1,5 millones de litros. Después de un período de rápida expansión a finales de los años noventa (+25 por ciento en 1999), el crecimiento se ha reducido (+15 por ciento en 2002). Dos empresas controlan aproximadamente el 75 por ciento de las ventas. Francia importa el grueso de sus cítricos y jugos orgánicos de Italia y España. Existen asimismo importaciones de Israel, Costa Rica, el Brasil, la Argentina y Florida.

*Italia*

46. El mercado de jugos cítricos orgánicos concentrados no congelados ha experimentado un fuerte crecimiento desde 1999. En 2001 las ventas aumentaron hasta en el 50 por ciento, al haber empezado los supermercados a vender jugos orgánicos. Las ventas se estimaron que habían alcanzado los 2 millones de dólares EE.UU. por un volumen de 1,15 millones de litros en 2002. Debido a su abundante producción, Italia no importa un gran volumen de jugos cítricos orgánicos.

**B. PRECIOS**

47. Los precios de los jugos de naranja orgánica se habían reducido estos últimos años debido al creciente desequilibrio entre la oferta y la demanda. La demanda ha aumentado, como se ha indicado más arriba, pero no tan rápidamente como la oferta. Según los comerciantes, el sobreprecio se ha reducido y raramente es superior al 30 por ciento. Actualmente, las perspectivas de los precios no son buenas.

**C. PERSPECTIVAS DE MERCADO**

48. Organic Monitor ha realizado estudios de los importadores y fabricantes y prevé que el consumo de jugos orgánicos en la Comunidad Europea alcanzará los 100 millones de litros a largo plazo. Los jugos cítricos orgánicos representan una fracción muy reducida del consumo total de jugos cítricos en la Comunidad Europea. En consecuencia, existen grandes posibilidades de que aumente el consumo. Alemania, los países escandinavos e Italia tienen mercados particularmente dinámicos.

49. No obstante, se debe señalar que el mercado de los jugos cítricos orgánicos ya está abundantemente abastecido y que los proveedores existentes tienen la capacidad potencial de aumentar las expediciones considerablemente. El Brasil produce grandes cantidades de jugos orgánicos concentrados congelados a bajos precios y podría aumentar su producción sustancialmente. Como resultado de ello, los nuevos países potenciales que podrían incorporarse al mercado de jugos cítricos orgánicos de la CE tendrían que ser sumamente competitivos. Tendrían que producir a precios comparables a los del Brasil, lo que parece poco probable, o suministrar jugos de alta calidad. Las importaciones de jugos cítricos en la CE hacen frente a aranceles que varían del 12 al 15 por ciento ad valorem con un derecho adicional de 20,6 €/100 kg. Estos aranceles son muy superiores a las tarifas medias que se aplican a los cítricos frescos. Los países que tienen un acuerdo de comercio preferencial con la CE disfrutarían, en consecuencia, de una ventaja. Los países menos adelantados que tienen acceso con arreglo a la propuesta de "cualquier producto menos armas" de la CE dispondrán de una posibilidad favorable, a condición de que cuenten con los capitales y la tecnología necesarios para establecer una industria de exportación de jugos.

#### **IV. EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS**

50. Los Estados Unidos son el mercado más importante de jugo de naranja del mundo. En 2000 consumían más de 12 millones de toneladas de jugos cítricos, cifra que representa el 40 por ciento del consumo mundial. El consumo individual de jugos de naranja y de pomelo es uno de los más elevados del mundo.

51. Se conocen muy pocos datos sobre el mercado estadounidense de jugos cítricos orgánicos. Aunque existen diversas marcas de jugo de naranja orgánico en el mercado, el consumo es muy reducido y equivale al 0,3 por ciento del consumo total de jugos. En Florida se produce jugo de naranja orgánico, pero en cantidades limitadas. Al parecer los cultivadores prefieren vender en el mercado de fruta fresca, donde obtienen un mayor rendimiento por sus cítricos orgánicos.

52. La mayor parte del jugo de naranja orgánico se presenta en forma de concentrados no congelados, que son preferidos por los consumidores a pesar de que su precio es más elevado. El jugo orgánico se asocia con la salud y los consumidores no quieren jugos que han sido reconstituidos a partir de concentrados. Varias empresas (entre ellas McLean Marketing, Organic Valley, Horizon Organic, Odwalla, Indian River Organics, Lakewood Organic Juices, Organic Ingredients and Cascadian Farms) comercializan jugos de naranja orgánicos. Algunas de esas empresas producen el jugo, mientras que otras simplemente desempeñan una función comercial y de distribución.

53. Además de su oferta interna, que satisface el 90 por ciento aproximadamente de la demanda, los Estados Unidos importan jugos cítricos orgánicos, en particular de México y el Brasil. Aunque los aranceles sobre los cítricos frescos son muy reducidos, como se ha indicado anteriormente, el arancel aplicado a las importaciones de jugos cítricos concentrados oscila entre el 34 y el 38 por ciento como equivalente ad valorem. El arancel aplicado a los jugos cítricos no concentrados es muy inferior (menor del 5 por ciento en equivalente ad valorem).

42. Los Estados Unidos exportan una pequeña proporción de su producción de jugos cítricos orgánicos al Canadá, la Comunidad Europea y el Japón.

#### **V. EL MERCADO JAPONÉS**

54. El Japón es el tercer mercado del mundo por orden de importancia de jugos cítricos, después de los Estados Unidos y la Comunidad Europea. En 2000 consumía más de 635 000 toneladas de esos jugos, el 70 por ciento de cuya cifra era importada. Sin embargo, el consumo por habitante es relativamente reducido (2 kg al año). Por los motivos explicados más arriba, existe una falta de datos sobre el consumo japonés de jugos cítricos orgánicos. El Japón importa jugos orgánicos concentrados y congelados del Brasil y jugos orgánicos concentrados no congelados de los Estados Unidos.

55. Existen buenas perspectivas de un aumento del consumo de jugos de naranja orgánica, ya que los consumidores japoneses disfrutan de altos ingresos y se preocupan por el carácter saludable de sus alimentos. Por otro lado, los jugos orgánicos se beneficiarían asimismo del aumento previsto de la demanda tanto de bebidas orgánicas como de jugos cítricos en general. En lo que respecta al acceso al mercado, los reglamentos sanitarios y fitosanitarios plantean menos problemas que los aplicados a los cítricos frescos debido al proceso de pasteurización o esterilización utilizado para producir jugos cítricos. Sin embargo, los exportadores potenciales deben saber que el arancel aplicado a las importaciones de jugos cítricos es del 25 por ciento ad valorem, que es un porcentaje superior al que se aplica a los cítricos frescos.

## **VI. OTROS MERCADOS**

56. Aunque sus mercados son menos importantes, Australia, Nueva Zelanda, el Canadá, Suiza y Noruega tienen un consumo individual elevado de alimentos orgánicos y, por lo tanto, ofrecen oportunidades para las exportaciones de jugo de naranja orgánica. Además, las ventas de productos orgánicos han empezado recientemente a despegar en algunas economías en fase de crecimiento (Hungria, Polonia, la República Checa, Eslovenia, la República de Corea y Singapur). Aunque esos mercados siguen siendo muy pequeños, ofrecen buenas posibilidades.

## **VII. CONCLUSIÓN**

57. El mercado mundial de cítricos orgánicos (frescos y en jugo) se espera que aumente constantemente en los próximos años, ofreciendo interesantes posibilidades de exportación.

### **A. CÍTRICOS ORGÁNICOS FRESCOS**

58. El mercado de la CE de naranjas, tangerinas y limones orgánicos frescos está dominado por Italia y España, que se benefician del acceso con franquicia arancelaria a otros países de la Comunidad Europea, de un reglamento común de la CE sobre la agricultura orgánica y de la preferencia de los comerciantes y consumidores de la CE por los productos orgánicos europeos. Esto deja un margen reducido para proveedores externos durante la temporada de la cosecha de la CE. Sin embargo, existen posibilidades de exportar pomelos y limas orgánicos, cuya oferta es reducida, así como cítricos orgánicos fuera de temporada.

59. Existen más posibilidades de exportar cítricos frescos a los Estados Unidos y al Japón. Aunque los Estados Unidos producen cítricos orgánicos, la demanda puede ser superior a la oferta y sus aranceles de importación de cítricos frescos son muy reducidos. México está bien situado para sacar partido de esta situación, pero existe también margen para otros proveedores, en particular de América Latina. Los proveedores tienen que prestar particular atención a los problemas de las plagas y las enfermedades, ya que las normas fitosanitarias del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos son extremadamente estrictas con respecto a las importaciones de cítricos. El mercado japonés de cítricos orgánicos frescos ofrece asimismo interesantes posibilidades si los exportadores pueden cumplir las nuevas normas agrícolas japonesas relativas a los productos orgánicos y las duras prescripciones fitosanitarias. Los expedidores tienen que adoptar drásticas medidas de control de la calidad si quieren evitar la fumigación en el puerto de entrada.

### **B. JUGOS CÍTRICOS ORGÁNICOS**

60. El mercado de jugos cítricos orgánicos es actualmente muy limitado, ya que representa aproximadamente el 0,3 por ciento del consumo total de jugos cítricos. Dado que el mercado de alimentos orgánicos en general representa el dos por ciento, existen considerables posibilidades de expansión. Si los jugos cítricos orgánicos alcanzaran ese porcentaje, el consumo total en los países desarrollados representaría más de 500 000 toneladas en total en comparación con las menos de 100 000 toneladas actuales.

61. Parece que los productores han previsto este crecimiento, mientras que la demanda no ha despegado realmente todavía. Esto ha provocado una caída de los precios. Se espera una nueva disminución del sobreprecio en los próximos años, dado que la Comunidad Europea, los Estados Unidos y el Brasil tienen la capacidad de aumentar su producción fuertemente. El grado de esta disminución dependerá de la rapidez con que la demanda se ponga a la altura de la oferta.

62. El Brasil es altamente competitivo en el mercado mundial de jugos concentrados y congelados. Para otros países en desarrollo que producen jugos cítricos y que están situados cerca de los mercados principales, la exportación de jugos orgánicos concentrados y no congelados puede ser una opción preferible (por ejemplo, México y los países de América Central para el

mercado estadounidense, los países mediterráneos para el mercado de la CE). Debido a las tarifas arancelarias relativamente elevadas aplicadas al jugo de naranja, los países que disfruten de acuerdos de comercio preferencial con los principales mercados tendrán una ventaja comparativa.

63. En conclusión, los exportadores que tratan de suministrar jugos de cítricos y de cítricos orgánicos a los principales países industrializados deberán prestar particular atención a los parámetros siguientes:

- La capacidad de su industria de cítricos orgánicos para atender a las necesidades concretas del mercado destinatario (prescripciones fitosanitarias, calidad, envasado, cantidad, coherencia y entregas en tiempo oportuno)
- Competitividad de su industria de cítricos orgánicos (gastos de producción)
- Distancia a los mercados y gastos de transporte
- Aranceles del mercado destinatario y, de ser posible, acuerdos de acceso preferencial al mercado
- Aceptación de su órgano de certificación de productos orgánicos por el mercado destinatario

64. Los proveedores potenciales deben evaluar la rentabilidad de producir y exportar productos cítricos orgánicos utilizando diversas previsiones de sobreprecios.