

Els cítrics valencians i un mercat cada vegada més exigent

Taronges escorregudes

Siga com siga, la taronja valenciana té el futur assegurat, però per al pròxim segle les regles del joc hauran canviat substancialment amb una indústria molt més desenvolupada i un mercat altament exigent.

D'ací a poc, tenir una taronja en les mans, pelar-la i menjar-se la dolça i sucosa serà la cosa més corrent del món. El que ja no és tan fàcil és fer arribar aquesta mateixa taronja al consumidor en bones condicions, amb una qualitat raonable i a uns preus a l'abast de tothom.

El País Valencià ha estat, des que es va iniciar l'etapa moderna del comerç mundial, la primera potència exportadora de taronges. I encara ho és. Amb més del 80% de la producció total de l'estat, el cítric amb etiqueta valenciana és indubtablement el rei dins i fora de les fronteres de l'estat espanyol. Però, tot això no significa que el sector estiga exempt de problemes. Tot el contrari. La producció, de vora quatre milions i mig de tones de cítrics dels arbres valencians prevista per a enguany (més de la meitat destinada a mercats exteriors), i la posterior comercialització pateixen greus problemes d'adaptació a les noves estructures del mercat internacional.

Per a la majoria dels especialistes del sector, l'època feliç, on es guanyaven diners proporcionalment a les fanecades, ha passat als llibres d'història. Avui traure beneficis de la taronja demana moltes hores de camp, cada vegada més professionalització i una sòlida xarxa de comercialització.

De taronges, doncs, "fàcils de pelar en queden poques", quan es tracta de cultivar-ne, comercialitzar-ne i fins i tot industrialitzar-ne per a convertir la taronja en suc. En el futur, les exigències que imposarà el sector seran cada dia més restrictives. La competència d'altres regions mundials productores (el Magrib, Turquia, l'hemisferi sud, Brasil, Califòrnia i fins i tot Austràlia) ha anat modificant des de fa temps, i encara ho farà més en el futur, les antigues estratègies comercials. Les regles del

mercats canvien avui en un tancar i obrir d'ulls. Això vol dir que la capacitat d'adaptació serà clau per a mantenir-se en el mercat amb quotes acceptables. Totes aquestes conclusions estan en boca dels tècnics que ha consultat EL TEMPS per a elaborar aquest informe.

L'ESCISSIÓ

Pel que fa al cas particular valència, totes aquestes turbulències han agafat la taronja amb el pas canviat. Des de fa tres anys exactament, cadascun dels agents del circuit taronger han triat un camí diferent. La desunió entre agricultors, comerciants, intermediaris i exportadors ha provocat dins del sector esquerdes que es volen tapar a corre-cúita amb Intercitrus, la primera interprofessional citrícola, recentment creada. Des d'ella es busca desesperadament la unitat perduda.

Així les coses, dins de tot aquest trencaclosques, quin futur té el sector? Val la pena ara per ara mantenir en peu els arbres? Encara dona diners la taronja? En donarà en el futur?

"Els ingredients de qualitat de la taronja valenciana són deguts a la terra on es cultiva i la tradició que duu al seu darrere, que són prou per assegurar-li el futur. A més, es beneficia de la renda de situació geogràfica privilegiada que li ofereix pràcticament tot el mercat europeu a poques hores dels principals punts de



venda. Milà té les taronges nostres més a l'abast que les produïdes en la zona de Palerm, en territori italià", diu molt optimista José Manuel Espinosa, especialista en temes citrícoles de la Unió de Llauradors del País Valencià.

Encara que siguen bones i estiguen ben situades, les taronges, com qualsevol altre producte, necessiten altres ajudes per a poder sobreviure. Fan falta, sobretot, mecanismes financers apropiats i mesures de caire polític per a defensar la taronja en el competitiu mercat exterior.

Les subvencions necessàries per a l'ex-

portació continuen sent primordials i les ajudes a la industrialització per a convertir en suc els excedents són encara avui els dos punts que permanentment estan damunt de les taules de negociació entre l'administració i els agents del sector.

Malgrat totes aquestes incògnites en l'ambient, l'evolució de la producció, mesurada tant pels arbres com per la quantitat de fruites, està en franca progressió. El Ministeri d'Agricultura espanyol, que cada any controla l'evolució de les plantacions de cítrics, va calcular l'exercici passat al voltant de quatre milions i mig de nous petits arbres (plançons).

"Es planten més arbres cada any, per tant la cosa no va tan mal", podrien pensar els més optimistes. La realitat, però, no és tan senzilla.

Es planten molts arbres, però també se'n moren i se'n tallen molts cada any.

La tristesa, la
sida del
ta-

ronger, ha destruït molts tarongers a la Ribera i la Costera durant les dues últimes dècades. Des de fa dos anys, aquesta malaltia del "peu bord" s'ha escampat també pel nord del País Valencià fent estralls en les comarques de la Plana.

SENSE UNA DIRECCIÓ ÚNICA

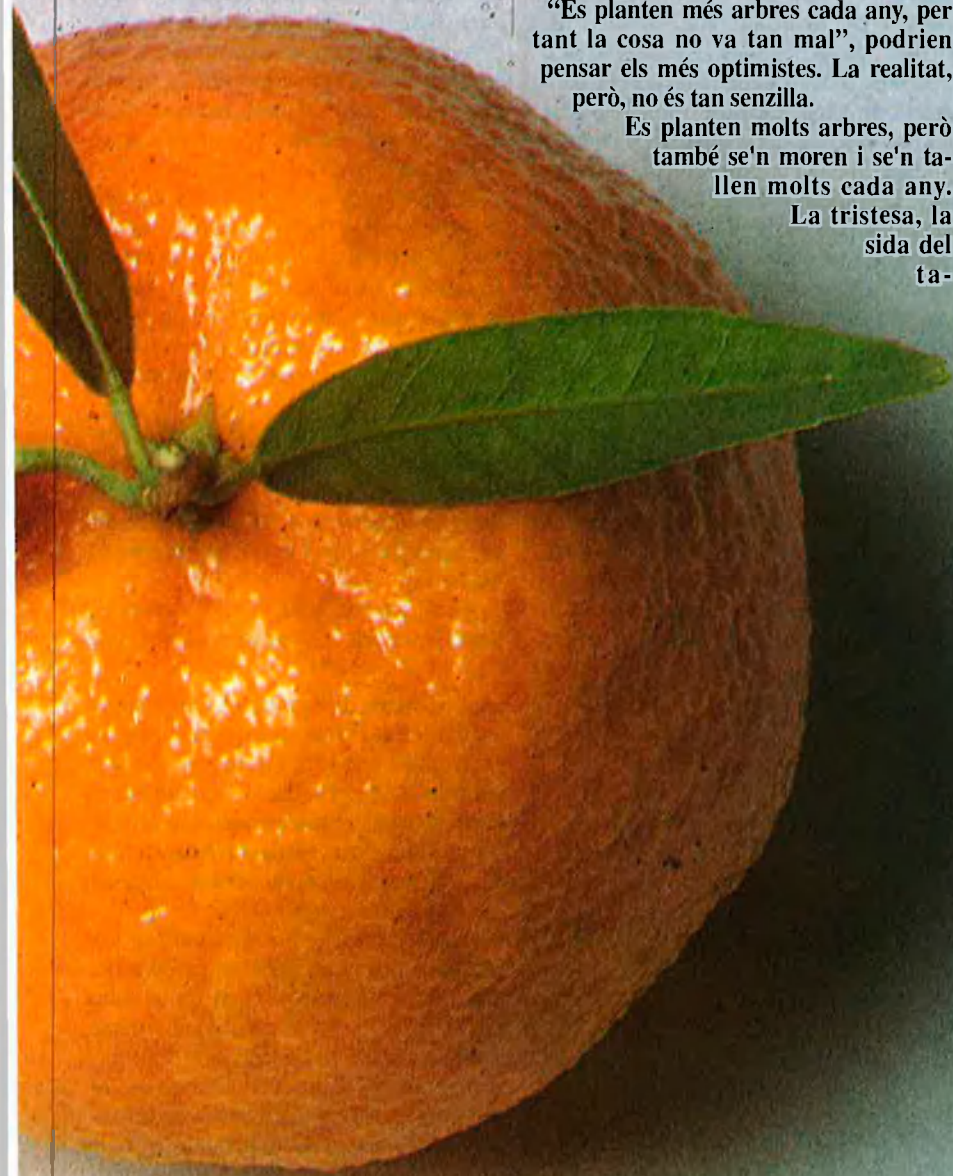
Atacat des de diversos fronts, el sector taronger valencià no té tampoc en aquest moment una direcció única amb suficient poder per a perfilar-ne el futur amb un mínim de seguretat.

"De moment en el sector no detenta ningú el poder -assegura José Manuel Espinosa-, i això pot ser bo o dolent, segons es mire. Si qui pot decidir ho fa bé, millor, però si ho fa malament, tots en patim les conseqüències". Per al recentment nomenat president de la interprofessional Intercitrus, Josep Miquel, un cooperativista de tota la vida i al capdavant de la major cooperativa europea, que té la seua central a València, Anecoop, les coses en qüestions de poder estan més clares. "El poder, no ho sé, però el major pes en el sector a l'hora de

prendre decisions sempre estat de les cooperatives", diu. "Ara bé -continua Josep Miquel- ha estat un poder compartit amb els comerciants i els exportadors, ja que sempre que hem funcionat bé ha estat perquè ha prevalgut la unitat".

Aquesta sacrosanta "unitat" és defensada també amb les dents per Julio de Miguel, un dels pares de la promoció de la taronja moderna cap als mercats exteriors des de fa més de 50 anys. "Jo sempre he defensat la unitat del sector des del Comitè de Gestió per a l'Exportació de Cítrics i més tard, a partir del 1991, des de qualsevol tribuna i en qualsevol lloc. Però en aquest país som tan individualistes que ningú té ganes de sotmetre's a les decisions que pren un altre".

És clar que entre els agricultors i els



Entrevista a Lluís Font de Mora: "La taronja és un sector invertebrat"

Les empreses que treballen la taronja al País Valencià són majoritàriament familiars "i pot ser que en aquesta característica estiga el seu èxit", diu l'ex-conseller d'Agricultura, Lluís Font de Mora. Però per al futur, els més petits s'hauran d'associar.

—*Quin futur té ara mateix l'explotació dels tarongers? La taronja continua sent un dels productes de més pes dins del conjunt de l'economia valenciana o, per contra, ha passat a un segon pla?*

—Es cert que la taronja ha baixat en importància relativa, però alhora ha crescut en la seua presència física i en la seua importància econòmica en valors absoluts. El futur, jo pense que és nostre. La integració en l'Europa Comunitària i la creació del Mercat Únic han propiciat noves possibilitats que donen encara més ànims. A més de tot això, tenim la renda de situació, és a dir, unes condicions geogràfiques molt favorables que ens situen molt a prop dels mercats i estratègicament en l'epicentre comercial de la conca mediterrània. Dit en altres paraules, amb els camions o altres mitjans semblants de comunicació, les nostres taronges poden estar en poques hores en els diferents punts de venda.

D'altra banda, la competència ha estat desplaçada, es podria fins i tot dir que ha estat assassinada. Fa vint anys el Marroc exportava al voltant de 500.000 tones de taronges, mentre que ara ha baixat més del 20%. A Israel li ha passat alguna cosa molt semblant. D'un milió de tones israel-

lianes exportades fa alguns anys, ara es pot dir que l'exportació a assolit el nivell zero. Els preus han enfonsat el seu mercat. A banda d'això, s'ha produït una *clementinització*, que ha donat prioritat a la producció de clementines, una varietat que nosaltres produïm en grans quantitats. Amb aquest panorama, lògicament, molts competidors han llançat la tovallola.

—*Des del punt de vista de l'agricultor, quin sentit té avui l'explotació dels tarongers? Encara és un bon negoci la taronja?*

—Fins ara, en algunes zones encara és negoci. Però cal tenir en compte que el sector té una diversitat molt àmplia, i l'agricultor que ara afronte alguna adversitat en la seua producció de taronges pot pensar que li estem mentint o insultant. És cert que el sector dona beneficis, i algunes varietats com ara la clementina i, especialment, la Valencia-Late en un procés de especulació molt fort, han tingut una elevada rendibilitat en les últimes campanyes. A més històricament i socialment, la taronja continua sent un símbol de prestigi. Això, no obstant, no significa que les generacions futures del sector veuran les coses de manera molt distinta perquè cada vegada serà necessària més professionalització a tots els nivells en la producció i en la comercialització. Ara mateix ja es comencen a veure alguns d'aquests canvis. En les cooperatives més importants s'han posat en marxa sistemes de conreu en comú. També s'ha donat el cas que alguns grups industrials hagen invertit grans

quantitats de diners en plantacions o en el circuit de comercialització dels cítrics. Per dir-ho d'alguna manera, els agricultors seran cada dia més accionistes d'explotacions en comú.

—*Qui mana en la taronja ara mateix? Quines persones tenen prou poder per planificar el futur del sector?*

—Es tracta d'un sector molt invertebrat. Però, a pesar de tot, qui més ha manat sempre ha estat el comerciant, perquè és qui crea opinió i té prou capacitat d'influència. Prova d'això és que ha crescut el nombre de comerciants de taronja. Ara, curiosament, n'hi ha un centenar més d'empreses de comercialització que fa cinc anys. El moviment cooperatiu va prenent més pes. Al País Valencià, sense anar més lluny, tenim la primera cooperativa hortofrutícola europea, Anecoop.

—*Com s'ha de mirar la nova estructura de la interprofessional cítrica Intercitrus? Darrere seu hi ha el govern central i l'autonòmic, però alhora els seus estatuts la defineixen com a empresa privada... Aquesta barreja mercantil-administrativa és prou sòlida per portar tot el pes del sector?*

—Les empreses cítriques han estat majoritàriament familiars. I potser en aquesta característica es troba el secret del seu èxit. Els americans i els japonesos, per exemple, han vingut ací i han fracassat rotundament.

Ara bé, les famílies no sempre han pogut destinar un dels seus membres a l'explota-



Es planten molts tarongers cada any, però també se'n moren i se'n tallen molts.

RAFA GIL

intermediaris, comerciants i exportadors, les diferències d'interessos són enormes i potser fins i tot són antagòniques. Per tant, com diu l'ex-conseller d'Agricultura en l'entrevista publicada en aquest mateix informe "Intercitrus ha de travessar un procés difícil i perillós per arribar a ser una estructura més sòlida".

Alguns representants cítrics no són tan pessimistes i deixen entreveure que d'ací a poc s'aconseguirà, si no la unitat tan pregonada, "sí una voluntat comuna d'aconseguir el millor per a la taronja", com profetiza el president d'Anecoop, Josep Miquel. En tot cas, a banda de les profecies optimistes i de les pessimistes, hi ha un fet paradoxal: la interprofessional cítrica s'ha constituït abans que siga aprovada la llei que ha de regular-la. L'únic organisme que ara acumula el molt o el poc poder de planificar estratègies està desem-



"A hores d'ara encara no se sap molt be quants tarongers hi ha al País Valencià, ni tampoc el total de superfícies de conreu d'aquest cultiu".

RAFA GIL

ció dels tarongers i s'han buscat persones molt especialitzades per a dirigir el negoci. Tot això ha motivat uns canvis qualitatius profunds en la gestió i en la política d'exploració que demanen estructures més grans. Pel que fa a la interprofessional Intercitrus, cal assenyalar, de primer, que no tenim encara cap legislació sobre aquestes noves figures empresarials. Tot està, diguem-ne, un poc enlaire i fins arribar a una estructura més sòlida, Intercitrus haurà de travessar un procés molt difícil i peri-

llós. De totes maneres, el gran problema que tenim en el sector és que es mira molt per la taronja, però per la que té en les mans i s'oblida o no vol veure-la en el futur. No veuen més que les taronges que venen, que compren o que exporten en un moment donat. Això, per mi, és una mala visió. Encara predomina la temptació de l'especulació.

—*Dins dels mecanismes de la comercialització, què val més, una taronja exportada o una altra destinada al nostre mercat*

intern?

—Bé, cal dir que ara ja no es pot parlar d'exportació quan s'envien taronges als països de la CE perquè han desaparegut totes les barreres. No obstant, els mercats més pròxims a nosaltres continuen sent els espanyols, i de tots ells, el basc i el català han estat des de sempre a un nivell de demanda de qualitat equiparable al que des de sempre s'ha imposat a Europa. A Barcelona i Sant Sebastià, per exemple, miren pels quatre cantons la taronja abans de

parat legalment. Pendent d'un fil. Per això, algunes veus crítiques el qualifiquen d'"híbrid administratiu".

"En aquestes circumstàncies tan peremptòries, poc podrà fer Intercitrus per llançar endavant una de les reivindicacions més importants del sector taronger: la protecció de les fronteres contra l'entrada en massa, sobretot, dels productes industrials derivats d'aquesta fruita", exclama un productor que pertany a una família de taronger des de fa tres generacions. La situació, realment, no es pot dir que siga catastròfica, però sí alarmant, vista la forta competència que ve de totes bandes. El mercat europeu, que és el terreny natural de comercialització de la taronja valenciana, no està saturat, però hi ha prou amb saber, per a fer-se una idea del que pot passar en un futur no molt llunyà, que mentre que dels camps es-

panyols ixen poc menys de cinc milions de tones de cítrics, solament en suc, el Brasil exporta a Europa vora 8.000 milions de tones.

Per tot això, reina l'escepticisme entre els productors, que es demanen en veu alta "com es pot esperar un suport dels governs centrals o de l'autonòmic si ni tan sols ha fet un cens oficial de l'estructura productiva del sector". Saber quants arbres i quanta superfície de conreu formen la producció de taronges "és un dogma de fe", diu un portaveu sindical. Les fonts oficials del Ministeri d'Agricultura o de la Conselleria volen defugir la qüestió "si no hi ha cap cens oficial actualitzat és perquè el sector cítricol és molt dinàmic i per tant és quasi impossible saber quina quantitat d'arbres o de terra s'ha reconvertit o renovat per a la producció d'altres varietats". I punt.

LA TARONJA EUROPEA, MILLOR, PERÒ NO TANT

Per embolicar un mica més les coses, la nova situació de la taronja dins de les directrius europees ha afectat el seu comerç. En un sentit ha estat positiu, perquè han desaparegut els obstacles fronterers, però, en un altre sentit, ha significat una baixa de la seua presència en aquesta àrea de consum perquè hem hagut de repartir-nos quotes de mercat amb països tercers. El Marroc no paga aranzels duaners per a entrar en la CE gràcies a la clàusula que concedeix ajudes als països tercers. Tampoc té les exportacions limitades. L'avantatge del cítric valencià respecte al magribí és que aquest s'ha de sotmetre als "preus de referència", fet que restringeix els beneficis finals. Aquestes taxes, que la taronja valenciana

comprar-la. És curiós que fins fa poc, aquest, diguem-ne, mercat espanyol estava oblidat i només es pensava a enviar més enllà dels Pirineus la màxima quantitat de taronges. Potser encara té més pes econòmic la taronja que s'envia fora de les nostres fronteres, però la demanda interna va pujant en quantitat i en qualitat. S'ha d'intentar, en tot cas, donar la mateixa importància als enviaments de taronges a París que a Barcelona o a Ciudad Real.

—Malgrat la important contribució al PIB, a la taronja, li donen l'esquena el poder central i l'autonòmic. A hores d'ara encara no se sap ben bé quants tarongers hi ha al País Valencià, i menys encara el total de la superfície de conreu. Tot això deixa entreveure una imatge anàrquica del sector.

—La taronja ha perdut pes polític. Jo recorde quan era un xiquet que a vegades cridaven per telèfon a casa i resultava ser un ministre que s'interessava pel que havia passat en alguna comarca després d'un mal oratge o alguna riuada. Mon pare treballava aleshores en el sector cítric com a inspector de qualitat i va deixar escrits alguns llibres sobre aquest tema.

—Vostè també és autor d'algun estudi sobre el sector.

—Sí, *Taronja i caos econòmic*, a principi dels anys setanta. Però, per tornar a la pregunta, quan es produïa alguna gelada era corrent que es desplaçaren dos o tres ministres de Madrid. Ara és tot el contrari. S'ha donat el cas que algun ministre ha estat descansant molt a prop d'una comarca cítrica i no s'ha preocupat per fer una visita. A mi, com a conseller, m'ha costat

suor i sang convèncer un ministre que el nostre país no és el *Levante feliz*. Ara bé, per molta importància que haja perdut la taronja, els 200.000 milions que genera en divises i els milions de tones produïdes no es poden menysprear. Nosaltres som la primera potència exportadora cítrica del món.

—De totes maneres, el negoci de la taronja té altres condicionants afegits des de l'entrada en la CE i ja no es tan fàcil traure'n el suc...

—Els cítrics són productes exclusivament mediterranis i l'Europa, almenys l'Europa de la CE, es va constituir el 1957 donant lògicament prioritat a l'agricultura, diguem-ne, continental. La ramaderia, els cereals, la llet han estat els productes prioritaris de la política comunitària. Però també és cert que a poc a poc va millorant la situació dels cítrics. Ara es cobren primes per cada quilo exportat a països tercers, al voltant de 15 o 20 pessetes, llevat de les mandarines. La indústria dels cítrics, igualment, rep altre tipus d'ajudes que no són suficients, però que contribueixen a desenvolupar el sector. Ens arriben diners d'Europa, pocs, però n'arriben. Jo crec que, comparant la situació amb èpoques anteriors, avui estem globalment millor. Millor i amb més competència internacional... A Europa, que és el mercat que ens interessa, hem incrementat la nostra presència en valors relatius i absoluts. Els europeus ara mateix consumeixen més taronges nostres i en més proporcions. Les xifres ho ratifiquen. Fa vint anys nosaltres exportàvem al voltant d'un milió de tones i en aquests moments se superen els dos milions i mig



M'ha costat suor i sang convèncer un ministre que

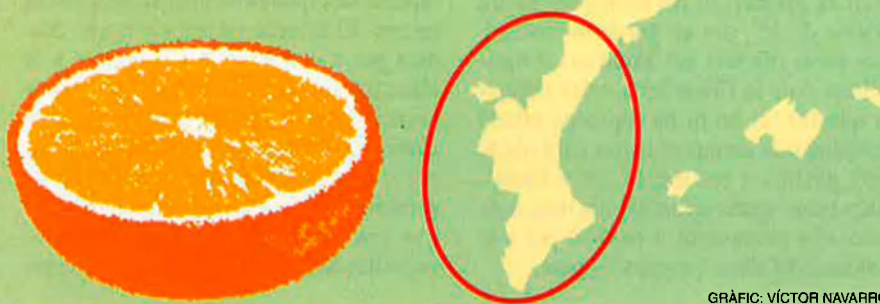
de tones.

—Vol dir que ja no són perilloses les taronges que vénen del Marroc o d'Israel?

—Els últims anys ha quedat demostrat que Israel està arrancat moltes plantacions. Tans sols es dedica al pomelo, que nosaltres hem descuidat un poc massa. Marroc

PRODUCCIÓ DE CÍTRICS AL PAÍS VALENCIÀ (en tones)

	Mitjana 86-89	1991	1992	Previsió 1993
Taronges	1.836.480	2.047.500	2.075.780	1.825.720
Mandarines	1.205.820	1.252.000	1.320.870	1.482.100
Llimes	282.840	242.000	252.050	243.305

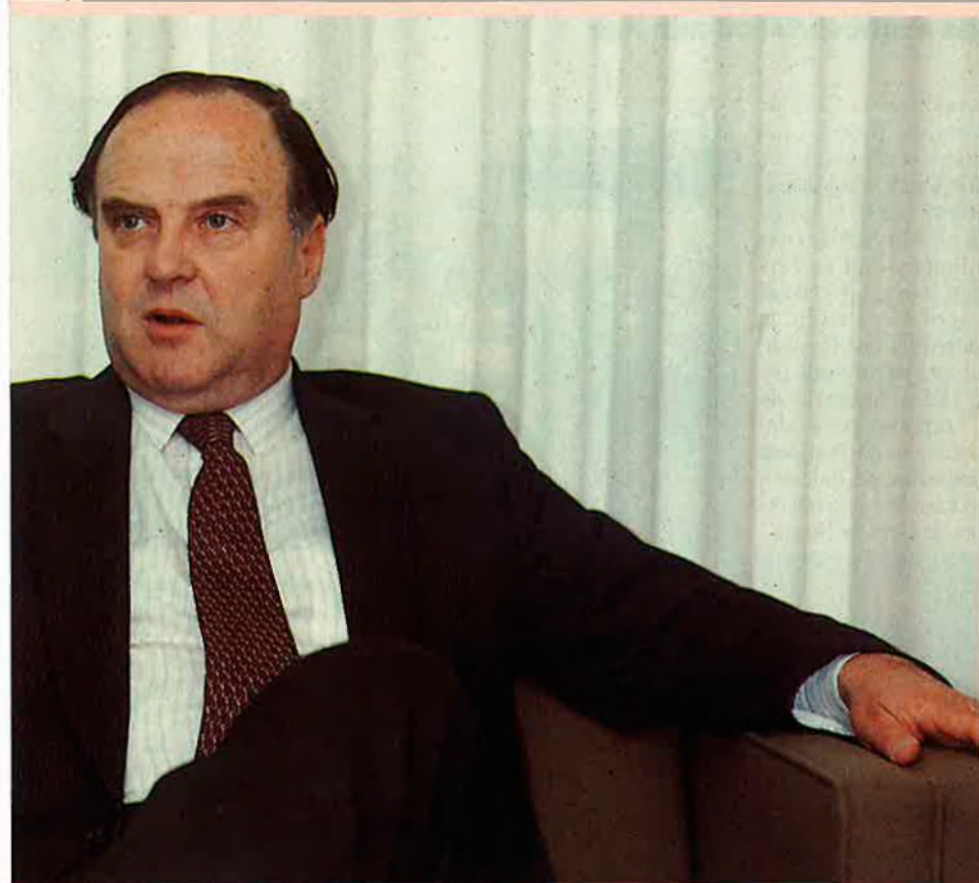


GRÀFIC: VÍCTOR NAVARRO

ha suportat durant molts anys abans d'entrar en el club econòmic europeu, obliguen el país exportador al pagament d'unes primes en el cas que la cotització en les llotges europees de la taronja comunitària baixi el seu preu per sota els mínims estipulats. Una bona arma, que serveix eficaçment per evitar que s'enfonsen els mercats de la CE amb els baixos preus dels països no membres.

LA TARONJA QUE VE

No només vénen a territori europeu taronges del nord africà, sinó que també se'n troben cada vegada més amb etiquetes d'Àfrica del sud, d'Argentina i d'Austràlia. "El problema, segons explica José Manuel Espinosa, és que l'únic lloc on hi ha diners per a pagar amb certa garantia les exportacions és Europa i



el nostre país no és el Levante feliz".

RAFA GIL

no és tampoc un perill, està ara a la baixa i la seua mà d'obra, encara que siga tan barata no el fa un competidor que es puga prendre seriosament. La taronja necessita cada vegada més tecnologia cara i professionals qualificats. Això tanca moltes portes.

—*I el vessant industrial de la taronja, pot ser una opció rendible per al futur?*

—En el passat quasi la totalitat de la nostra producció s'ha destinat al mercat de fruites fresques. Si alguna vegada es tocava a la porta de la indústria era perquè s'havia produït alguna gelada o catàstrofe

semblat. Ara per ara, si es vol anar per aquest camí s'ha de pensar en un subministrament continuat i fixat segons les previsions de producció. Quan s'intenta culpar de tots els mals de la indústria cítrica a les exportacions de suc de Brasil es dona una versió equivocada. Les taronges del Brasil ja existien abans i no se li donava tanta importància. El fet és que els preus baixos de Brasil condicionen molt la nostra línia industrial, però això no significa que puguem arribar a trobar solucions vàlides, com ara rebre més ajudes i alhora protegir les fronteres. S'hi podria destinar, en aquestes condicions, fins el 25% de la producció total amb la consegüent revalorització de la qualitat destinada al consum en fresc a Europa. Es tracta de trobar un equilibri entre producció, demanda i excedents que siga, a més, rendible.

—*S'atreveix a dibuixar els contorns de la taronja del segle que ve?*

—El paisatge no canviarà molt. Al principi jo era dels que pensaven que l'entrada en la CE afectaria negativament la taronja, i ara reconec que m'he equivocat. La taronja, en tornar-se europea, té més solidesa i ha guardat, alhora, els avantatges que ja tenia. Ara bé, sí que canviarà profundament l'organització de la producció, que tendirà a una unió de petites superfícies de conreu. El sector també s'anirà industrialitzant i s'agilitarà la comercialització. De totes maneres, la taronja del futur serà sobretot de molta qualitat. Tot això, és clar, amb una canvi de la mentalitat de l'empresari taronger.

I. Pellicer

per tant qui pot exportar, ho fa sempre cap aquesta àrea, encara que això representa unes despeses afegides".

Potser durant el segle XXI es mantindrà als mercats internacionals el liderat de la taronja valenciana, però, en tot cas, el cítric tindrà un perfil molt diferent, segons avancen tots els especialistes consultats, que coincideixen a dibuixar el futur de la taronja valenciana amb un 30% de la producció total destinada a la industrialització per a suc. La resta serà d'una qualitat molt elevada i sobretot de fàcil consum. Per això, diuen, la clementina serà la reina de les varietats però es veurà obligada a deixar el pas lliure a les produccions de taronges tardanes, de la família "late" (València i Navel), que es poden mantenir en l'arbre fins a ben avançat l'estiu.

Ignasi Pellicer



La collita de la taronja dura nou mesos cada any, en anar-se succeint la maduració de les diferents varietats.

RAFA GIL