



Benito Orihuel realiza en esta entrevista un recorrido por su actividad profesional y anuncia el inicio de una nueva etapa profesional en Citrosol para darle más peso a su faceta personal. / EM

“Me he dedicado a la química y a la fruta toda la vida”

► R. FUERTES / O. ORZANCO. REDACCIÓN.

Benito Orihuel nos recibe en las instalaciones de Citrosol en Potrías (Valencia). No es la primera visita de Valencia Fruits a estas instalaciones, pero esta tiene un carácter muy especial puesto que el hasta ahora director General de Citrosol nos anuncia un cambio importante a nivel empresarial y, sobre todo, personal: va a dejar la dirección de la compañía y pasa a ser asesor de la misma a tiempo parcial. Su carácter y su trayectoria están marcados por su dedicación a la ciencia. Su pasión por la química, por la fruta y por su trabajo, en definitiva, le han hecho retrasar su retirada y, aún ahora, no se va del todo porque disfruta con lo que lleva haciendo casi cuarenta años. En esta entrevista se muestra relajado, optimista, ilusionado con la nueva etapa que iniciará al finalizar el año. Una época en la que va a poder dedicar más tiempo a su vida personal y familiar, sobre todo a esos nietos que le hacen sonreír con solo mencionarlos.

Valencia Fruits. *En este momento en el que va a iniciar una retirada parcial quizás sea hora de repasar su recorrido profesional.*

Benito Orihuel. Hace mucho tiempo ya forme parte de Citrosol durante tres años. Posteriormente trabajé unos años en Chiquita (United Fruit Company), la empresa que aparece en “Cien años de soledad” y en la última novela de Vargas Llosa. Con esta compañía estuve durante unos años en Florida y luego ocupé el cargo de director de Calidad de Anecoop durante 15 años. Finalmente, en las últimas semanas de 2007, regresé a Citrosol y llevo doce años ininterrumpidos.

“Al finalizar este año empezaré la nueva etapa (...), tendré una dedicación relativa, uno o dos días a la semana. Además, me quedo muy tranquilo porque me va a sustituir un gran profesional como es Jorge Bretó”

VF. *Aunque ahora es más habitual el hecho de trabajar en el extranjero, antes no lo era tanto ¿cómo surgió la oportunidad de Florida?*

BO. Surgió por casualidad. Empecé a trabajar para una empresa inglesa de fruta. Esa firma fue comprada por Chiquita. En Chiquita hicieron una búsqueda interna de personal entre la

empresa americana y las compañías del grupo para un puesto en EEUU. Me enviaron un mail pidiendo mi currículum, me llamaron para ir a Estados Unidos, estuve allí tres o cuatro días, y me ofrecieron un puesto de trabajo. No lo busqué.

VF. *¿Cuál fue su formación académica?*

BO. Estudié químicas. Des-

pués hice un Master of Science en EEUU en Bioquímica y Fisiología Vegetal. Al acabar mis estudios comencé a trabajar en mi primera etapa en Citrosol y luego vino todo lo demás. La verdad es que me he dedicado a la química y a la fruta toda la vida. Una especialización total.

VF. *Cuando volvió a Citrosol en 2007, ¿cuál era su responsabilidad en la compañía?*

BO. Llegué como máximo responsable y hasta 2017 compaginé la dirección General con la dirección Científica. En 2017 ya facturábamos casi 18 millones de euros, contábamos con una plantilla de 74-75 personas, y ya

resultaba difícil compatibilizar los dos cargos.

VF. *¿Qué le llevó a apostar por Citrosol?*

BO. Mi padre fue uno de los fundadores de Citrosol y eso pesó mucho.

VF. *A poco que se le conoce es inevitable percatarse de que es un apasionado de la vertiente científica de su trabajo. En la nueva etapa que va a iniciar en apenas unos días, ¿en qué va a centrarse dentro de su trabajo en Citrosol?*

BO. Efectivamente, al finalizar este año empezaré la nueva etapa. Mi dedicación se centrará en los temas científicos, pero como asesor. En principio no me voy a meter en el laboratorio. Bueno... es la idea. Asumiré responsabilidades técnicas y será también asesor del Consejo de Administración.

VF. *Intuimos que si se queda y no se desvincula del todo es porque esto le gusta mucho.*

BO. Sí, esto me gusta. Me he dedicado a esta actividad toda la vida. Nunca lo he sumado, pero deben de ser casi 40 años. Y es

(Pasa a la página siguiente)

“Me he dedicado...”

(Viene de la página anterior)

difícil decir de un día para otro “ya está”.

No trabajaré *full time*, pero desde finales de año tendré una dedicación relativa, uno o dos días a la semana. Además, me quedo muy tranquilo porque me va a sustituir un gran profesional como es Jorge Bretó.

VF. Sabemos que tiene tres hijos y al menos dos nietos...

BO. ¡Y otro en camino! Sí, tengo dos hijas y un hijo.

VF. ¿Entre sus nuevas tareas habituales va a estar ejercer más como abuelo?

BO. Siempre apetece. Desde luego.

VF. No podemos evitar pensar que le da un poco de pena marcharse.

BO. Desde luego. Pero con los años vas perdiendo energía y estar todos los días tomando decisiones, cansa. Te cuesta centrarte en algo. Yo no creo en la multitarea. Puedes hacer cosas sencillas simultáneamente, pero algo serio tienes que dedicarle toda tu atención. Concentrarte.

VF. ¿Qué espera para Citrosol en esta nueva etapa?

BO. Estamos haciendo una transición larga para que todo vaya bien y Citrosol siga creciendo. Lo más importante es que tenemos desarrollos que no los explotamos más comercialmente porque nos falta gente preparada para hacer la venta técnica y dar el servicio tan bien como para que tu propio cliente te prescriba. Hay que combinar las habilidades personales, y comerciales, con la capacidad técnica.

VF. En estos últimos años, coincidiendo con su gestión, Citrosol ha evolucionado en innovación científica, facturación y personal, ¿qué destacaría en cada uno de esos aspectos?

BO. Nuestro crecimiento es fruto de innovaciones radicales. Incluso diría disruptivas, aunque es un término demasiado fuerte. Yo creo que el máximo exponente es el sistema Citrosol Vertido Cero. Esta solución ha irrumpido en los tratamientos postcosecha, sobre todo en España, aunque ya se está empezando a utilizar en otros países. El sistema Citrosol Vertido Cero es la referencia. Prácticamente se ha convertido en un estándar en el sector.

Antes se realizaba un tratamiento en el drencher y todos los días se tenían que tirar y depurar los caldos. Porque si los caldos de tratamiento se guardaban para el día siguiente, el tratamiento perdía eficacia e, incluso, en lugar de controlar el podrido, generaba más podridos. Eso hacía que muchos clientes no quisieran utilizar el drencher porque sus resultados eran muy erráticos. El crecimiento de Citrosol llegó con esta solución: los clientes vieron que nuestro tratamiento en drencher daba siempre un buen nivel de control del podrido y eso disparó nuestro crecimiento. Tanto por mayor consumo de los clientes como porque aumentamos el número de clientes. El Sistema Vertido Cero mantiene la eficacia inicial de los caldos de tratamiento fungicida durante toda la campaña, sin cambiarlos, y los clientes que lo utilizan se muestran satisfechos con los resultados.

Por lo que respecta a nuestra cuota de mercado, aunque son



Benito Orihuel, un apasionado de la química, nunca ha perdido la vinculación con las actividades del laboratorio. / EM

“Nuestro crecimiento es fruto de innovaciones radicales. Incluso diría disruptivas (...). Yo creo que el máximo exponente es el sistema Citrosol Vertido Cero”

Cuota de mercado de Citrosol: “En 2007-2008 no llegábamos al 25% del mercado y ahora probablemente estaremos en un 40% de cuota en España”

Facturación de Citrosol: “Solo en internacional facturamos alrededor de 9 millones y supone algo más del 39% de nuestra facturación. En total ahora estamos en casi 23 millones y, si consolidamos con Sudáfrica, 25 millones de euros”

datos difíciles de calcular, en España nuestra cuota ha crecido como mínimo un 10-12%. Aunque es probable que sea más. En 2007-2008 no llegábamos al 25% del mercado y ahora probablemente estaremos en un 40% de cuota en España. Aunque son datos difíciles de contrastar porque no existe (antes sí) información sobre toneladas, por ejemplo. Pero es algo que palpamos. Si vamos a la Vega Baja, por la carretera de Santomera a Orihuela o de Santomera a Murcia, pasamos por la puerta de muchísimos almacenes y hay más que sean clientes de Citrosol que no clien-

tes. Lo mismo ocurre en Valencia en zonas como la Safor: hay más clientes de Citrosol que la suma del resto. De hecho, hay pueblos en los que todos los exportadores son clientes nuestros.

En cuanto a la evolución de la facturación en estos años, en 2008 fue de 8 millones. En la campaña 2007-2008 la campaña de fruta nacional fue muy escasa, Citrosol prácticamente solo tenía mercado nacional y la facturación bajó. Hoy en día solo en internacional facturamos alrededor de 9 millones y supone algo más del 39% de nuestra facturación. En total ahora estamos en casi 23

millones y, si consolidamos con Sudáfrica, 25 millones.

En nuestro proceso de expansión internacional, seguimos en el Mediterráneo, pero nuestros dos países de mayor expansión son Perú y Sudáfrica, donde nuestra filial ya factura más de dos millones.

Y, por lo que respecta a los recursos humanos, somos casi cien personas.

VF. Para una empresa de estas características la formación del personal es muy importante. Hace algunos meses hizo unas apreciaciones sobre una noticia que se publicó sobre la Comunitat Valenciana en la que se apuntaba que era donde menos horas se estudiaba de Física y Química.

BO. Efectivamente. Leí que se dan juntas y con muy pocas horas de dedicación, sobre todo a la química. No puedo juzgar si la preparación en general es buena o no si me fijo en la gente que tenemos aquí en puestos científicos o técnicos. Tenemos un personal con muy buenos currículos que no representan la media.

VF. ¿Qué porcentaje del personal cuenta con una gran especialización?

BO. Nunca nos hemos sentido a hacer esta estadística, pero seguro que es más del 50%. En la parte científico-técnica, doctores en varias especializaciones en Química, Biología e Ingeniería Agronómica y en el

área de Electromecánica e IT, por ejemplo, contamos con gente con ciclos formativos superiores, ingenieros de telecomunicaciones, ingenieros industriales e ingenieros electrónicos. Por no hablar del personal que está en la calle dando servicio técnico a los clientes: son biólogos, químicos o ingenieros agrónomos. También como, afortunadamente, tenemos cerca (en Gandía) la UPV con el Grado de Medio Ambiente, contamos con licenciados en Medio Ambiente.

VF. El área Comercial es muy importante en una empresa como Citrosol...

BO. Por supuesto. Puedes tener productos y sistemas muy buenos, pero si no los vendes... Y la tecnología no es algo fácil de vender. Todos los comerciales son técnicos y la forma de vender es dando un muy buen resultado técnico. Resulta muy importante contar con un servicio postventa muy cualificado.

VF. ¿Qué cambios ha visto que se han producido en el sector desde que se dedica a la postcosecha?

BO. Es una pregunta que requiere de una gran reflexión... Pero, así, a bote pronto, hay un proceso de concentración que parece que se está acelerando con los últimos años, con los fondos de inversión que están empezando a comprar empresas del sector. Después, el otro gran cambio obvio son las auditorías de los supermercados. Otros cambios son normativos, incluyendo las normativas de buenas prácticas agrícolas... Son cambios que, en general, son positivos porque suponen mayor profesionalización del sector. Es un proceso lento, pero inexorable.

VF. ¿Y el punto de vista del consumidor, cómo ha ido cambiando? Antes no se planteaba la necesidad de usar los químicos y ahora se encuentran con corrientes negativas muy mediáticas...

BO. Creo que no es una percepción uniforme. Es una apreciación mucho más desarrollada en unos países de Europa que en otros y que, por ejemplo, en EEUU no es tan relevante. Allí se considera que lo más peligroso desde el punto de vista de los alimentos es que vengan contaminados microbiológicamente y la presión contra la química convencional es muy inferior. También es porque es una presión, en gran parte, falsa. En la Unión Europea la normativa tanto para los medicamentos como para los productos de veterinaria como para los fitosanitarios es muy estricta, la más estricta del mundo. Así que cuando te dejan utilizar un producto químico es porque es seguro para las personas. Hay que tener en cuenta que nunca se ha comido tan sano y seguro como se come ahora en los países occidentales.

VF. Muchas veces las empresas de este sector son miradas con lupa...

BO. Como ocurre con el dopaje de los deportistas, siempre hay alguno que hace trampas, pero lo general es que se cumpla la normativa y aquí en Europa, repito, es la más exigente del mundo. El consumidor puede estar seguro.

Lo que sí que hemos detectado es que, sobre todo los supermercados alemanes, que son los que más hincapié hacen sobre estos temas, ya se están dando cuenta de que tanto apretar favorece el pirateo y que aparezcan materias activas no controladas que,

lógicamente, en general, son más peligrosas que las autorizadas.

Afortunadamente, ya se están dando cuenta, según hemos podido constatar. Las exigencias en permitir solo 1/2 o 1/3 de LMR no creo que los toquen porque, por una parte, de cara a su público supondría una marcha atrás, y, por otra parte, en general, son asumibles. Pero se han dado cuenta de que el efecto secundario de tanta exigencia es negativo.

VF. *¿Es posible hoy en día la agricultura sin productos de síntesis?*

BO. Se puede avanzar mucho con química verde o más verde. Pero es muy difícil establecer de una manera científica cuándo un producto químico es verde y cuándo no. Por poner otro ejemplo, es como lo que sucede con el plástico: hace unos meses era lo peor y ahora se están poniendo en marcha alternativas al plástico que resulta que son más dañinas. Hay mucha confusión y controversia.

En química verde se puede avanzar mucho. De hecho, teniendo en cuenta que la fruta que más tendencia a pudrir tiene son los cítricos, sobre todo el limón y las mandarinas, la pregunta sería, ¿se pueden enviar cítricos a otros continentes sin usar fungicidas convencionales? Es difícil. Lo que sí se puede es reducir las materias activas y se puede mejorar mucho disminuyendo los residuos que lleva la fruta. Porque los supermercados no quieren residuos, pero tampoco quieren que la fruta llegue podrida.

VF. *Estamos viviendo un momento histórico con la emergencia sanitaria provocada por la COVID-19, ¿cómo cree que va a*

"Nunca se ha comido tan sano y seguro como se come ahora en los países occidentales"

"Manejamos un término que es 'postcosecha de precisión'. Tenemos en cuenta las variabilidades de tratamiento que hay en la confección en un almacén"

"Vendemos soluciones para los problemas de condición de la fruta que tiene el cliente en la postcosecha"

"El equipo humano de Citrosol es muy bueno y está identificado plenamente con los valores que he tenido el placer de ir revelando en esta entrevista"

influir en el futuro del sector hortofrutícola? ¿Tendrá repercusiones también en los tratamientos postcosecha?

BO. La pandemia COVID-19 ha sido provocada por un virus, un microorganismo. Toda la sociedad es ahora más consciente de la necesidad de la limpieza y desinfección que se realiza con productos químicos, alcoholes, agua oxigenada, ácido peracético, etc. El rechazo a la química debe disminuir, por una parte, y, por otra, ahora toda la sociedad debe ser más consciente de los riesgos microbiológicos. El efecto en la percepción de los tratamientos postcosecha podría ser positivo.

VF. *¿Y cómo se va a conjugar en un futuro exportar más lejos con la presión que supone la exigencia de la distribución y el consumidor?*

BO. Hace años que nosotros manejamos un término que es "postcosecha de precisión". Tenemos en cuenta las variabilidades de tratamiento que hay en la confección en un almacén. Eso lo estudiamos mucho e intentamos que vayan disminuyendo. Es un trabajo de gestión de calidad. Eso lo hacemos con nuestros sistemas de aplicación, con sensores, para que no haya variabilidad en las aplicaciones sino las concentraciones precisas de los químicos.

Porque, claro, te vas a Turquía y el control de podrido de los cítricos es muy fácil: meten toneladas de fungicidas, con tres, cuatro materias activas a dosificaciones muy altas. Así pueden mandar fruta a los Emiratos, al Golfo Pérsico, a Asia, a Rusia... Pero es algo cargado de residuos y cuando llegan a Europa se en-

cuentran con rechazos por detecciones de materias activas prohibidas o por superar los LMR.

Los problemas se pueden solucionar de esta forma tan poco recomendable o aplicando con criterio fungicidas y productos de química verde.

VF. *¿Qué distingue a Citrosol de otras empresas del sector postcosecha?*

BO. Creo que nosotros no vendemos productos, vendemos soluciones para los problemas de condición de la fruta en la postcosecha que tiene el cliente. Nuestra obsesión es solucionar los problemas. Para solucionar un problema se tienen que combinar productos, equipos de aplicación y ese mix es lo que vendemos. Nosotros nunca le decimos al equipo comercial que tienen que vender uno u otro producto por tener más margen, por ejemplo. Tenemos un catálogo de unos 80 productos y nunca hacemos reuniones comerciales para instar a vender un producto concreto: queremos ofrecer al cliente los productos que necesita para solucionar sus problemas, no vender nosotros un determinado producto porque nos interese en un momento determinado. Partimos de tratamientos normalizados y, dependiendo de las circunstancias del cliente, hacia dónde exporta, se aplican unos u otros. Además, hay que adaptarse a lo que el cliente te pide y, a su vez, a los requisitos de sus propios clientes. Pero no trabajamos con consignas de vender un producto u otro porque nos convenga. Si hacemos recomendaciones que vemos que pueden ser buenas para el cliente. Por ejemplo, si exporta le decimos que use la cera Sunseal en lugar

de otra, pero siempre pensando en lo que le va a funcionar mejor.

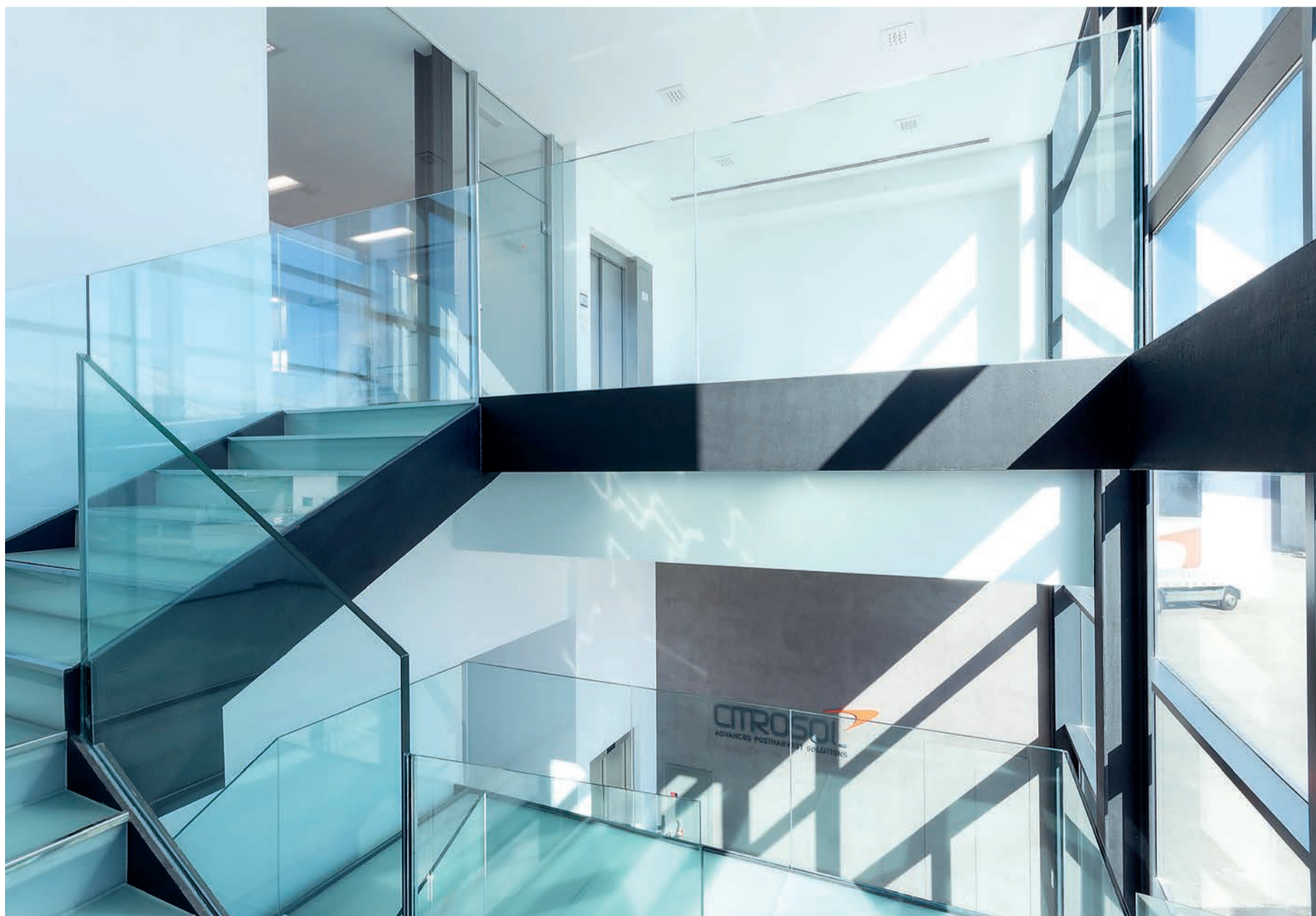
VF. *¿Esa es la principal diferencia de Citrosol con su competencia?*

BO. Esa es una diferencia y, después, la otra diferencia es que cuando ponemos resultados experimentales en una publicidad, muchas veces no son siquiera resultados que hayamos obtenido nosotros, sino que los han obtenido científicos españoles, científicos sudafricanos, incluso un australiano, o instituciones como Agrocolor (el laboratorio de COEXPHAL, Almería) o el CNTA (Centro Nacional de Tecnología y Seguridad Alimentaria de Navarra). Incluso el famoso Volcani Center de Israel. Hay pocas compañías que utilicen en sus comunicaciones resultados que haya obtenido un tercero.

VF. *De sus años en Citrosol, ¿de qué logros se encuentra más satisfecho?*

BO. En el aspecto científico, de lo que estoy más satisfecho es del Citrosol Vertido Cero. En la vida real hay clientes que lo aplican más y otros, menos. Pero yo estoy muy satisfecho de que tenemos algunos clientes que llegan a final de campaña, sacan el caldo de tratamiento, lo meten en un contenedor y lo vuelven a utilizar cuatro meses después. Nada que ver con la etapa en la que los caldos se tenían que desecharse cada día. Ha sido, y quizá aún es, el primer equipo de economía circular en postcosecha.

Y, desde una perspectiva más personal, el equipo. El equipo humano de Citrosol es muy bueno y está identificado plenamente con los valores que he tenido el placer de ir revelando en esta entrevista. Gracias.



Con décadas de historia a sus espaldas, Citrosol es hoy una empresa puntera e innovadora de la que Benito Orihuel destaca el valor del equipo humano. / CITROSOL