

Agrocomercio

RICARDO SERRA / Presidente de Asaja-Andalucía

“Intercitrus es la interprofesional más antigua y probablemente la más inoperante”

Falta de actividad, inoperancia, letargo... Son los motivos que han llevado a Asaja-Andalucía a abandonar la Interprofesional de los cítricos. Su presidente, Ricardo Serra, no quiere hablar de ‘portazo’. “Lo que queremos de verdad es construir, pero hemos llegado a la conclusión, después de intentarlo de todas las maneras posibles, que por este camino no íbamos a ningún lado”. Ahora solo quedan dos caminos: “cerrar el quiosco o tomarnos en serio de verdad las funciones de una interprofesional”. En esta entrevista a Valencia Fruits, Ricardo Serra explica los tres puntos de disidencia fundamentales que les han llevado a solicitar su baja de Intercitrus.

► CERES COMUNICACIÓN. SEVILLA.
Valencia Fruits. La primera pregunta cae por su propio peso. ¿Por qué abandona Asaja-Andalucía la Interprofesional de los cítricos?

Ricardo Serra. Antes de responder a esa pregunta me gustaría realizar una aclaración previa y es que para Asaja-Andalucía una interprofesional es un organismo absolutamente necesario, válido y conveniente para cualquier sector. Es un punto en común para solucionar los problemas, para hacer promoción, volcarse en I+D o para tener conocimiento de las estadísticas reales que hay en el sector: variedades, producciones... Dicho esto, me gustaría aclarar también que los que han dejado sus puestos en Intercitrus son los representantes de Asaja en Andalucía. Dentro de Asaja nacional, nosotros teníamos la representación de dos personas, que son las que, por acuerdo del comité ejecutivo de Asaja-Andalucía, han presentado su renuncia. Dicho eso, ¿por qué nos vamos? Hemos estado durante años intentado, desde dentro, activar una interprofesional que no ha sido útil en ningún caso desde hace mucho tiempo. Hemos luchado para que sea una interprofesional que tenga una eficacia y cumpla las funciones que antes mencionaba. Y ante la imposibilidad y el total obstruccionismo que hemos encontrado por algunas partes para llevar adelante este propósito, hemos pensado que lo mejor es dejarlo, quizás como una llamada de atención para ver si de una vez comprendemos que esto no podía ser así. Y de camino he de decir que no hemos sido los únicos, porque como ya se sabe también la industria anteriormente a nosotros decidió, probablemente por razones muy parecidas, hacer lo mismo.

VF. Se da la paradoja de que siendo una de las interprofesionales más antiguas, según dice usted, era de las que peor funcionaba.

RS. Era la más antigua o una de las más antiguas y probablemente la más inoperante. Y para muestra un botón: si a cualquiera en Andalucía, dentro del sector productor de cítricos, le preguntas qué es Intercitrus, estoy convencido de que el 90% de los productores no saben sencillamente ni lo qué es, lo cual no dice mucho de



Ricardo Sierra afirma que en Intercitrus, sus miembros no son capaces ni de ponerse de acuerdo en las cosas más básicas. /VF

esta interprofesional. Nosotros manteníamos tres puntos de disidencia fundamentales por los que hemos intentado batallar. El primero, y aunque parezca un tema menor, no lo es. Es que entendemos que la sede de Intercitrus no puede estar en Valencia como no puede estar en Andalucía. ¿Por qué? Porque si queremos que todos nos sintamos representados lo importante es que sea un sitio que todos consideremos que no es un aparte. Hemos peleado mucho para que estuviera en Madrid, que es lo lógico. Nunca hemos dicho que tuviera que estar en Andalucía. El segundo, el intentar batallar por unos estatutos adecuados a la situación en la que vivimos, no unos estatutos del siglo XIX.

Es decir, que hubiera un equilibrio razonable de poder, una toma de decisiones equilibrada, que se promoció el consenso, y esto tampoco ha sido posible. Y la tercera cosa es que hubiera un contrato homologado por el Ministerio que dé seguridad jurídica a las partes, de manera que cuando un agricultor vende al comercio o a la industria se establezca en él desde las fechas de recolección hasta el precio.

Desgraciadamente, la venta a resultados es uno de los grandes males del sector y es lo que muchas veces ocurre, que los agricultores entregan un producto para que dentro de dos meses les digan cuánto van a cobrar por esto. Esas han sido las tres

“Si a cualquiera en Andalucía, dentro del sector productor de cítricos, le preguntas qué es Intercitrus, estoy convencido de que el 90% de los productores no saben sencillamente ni lo qué es, lo cual no dice mucho de esta interprofesional”

“En Intercitrus lo que hace falta de verdad es una actitud positiva para buscar soluciones, no un obstruccionismo y una resistencia pasiva”

“No es que estemos en contra de la interprofesional sino que queremos una interprofesional que cumpla los objetivos que le son propios”

cosas por las que hemos peleado insistentemente durante mucho tiempo y no hemos conseguido que se nos escuche. Una situación en la que literalmente hemos estado allí de florero. Al final estás contribuyendo a algo que representa una obstrucción para la mejora del sector.

VF. ¿Y dónde radicaba el problema de esa inoperancia?

RS. Porque no tenía la vocación de hacer estas cosas de las que estamos hablando. Era una especie de instrumento más dominado en gran parte por el Comité de Gestión de Cítricos. No había interés en que esto funcionara. El sector está en

algunas zonas muy atomizado, luego en los últimos años ha habido una queja general por el precio percibido por los agricultores frente a los precios del comercio. Se ha impuesto en muchísimos sitios lo que llaman la venta a resultados. Y luego tampoco hay información sobre qué variedades tenemos, la superficie de cada variedad, cuáles son las tendencias del mercado, cómo se está comportando el producto en distintas zonas del mudo, qué hacen nuestros competidores. Creo que el cítrico español debería ser un referente mundial por su calidad e innovación. De hecho, las empresas

de comercialización han hecho un esfuerzo bárbaro de actualización tecnológica, sin embargo en la interprofesional no somos capaces ni de ponernos de acuerdo en cosas muy básicas. Esto no puede funcionar así. No es que estemos en contra de la interprofesional sino que queremos una interprofesional que cumpla los objetivos que le son propios.

VF. En definitiva, que se dan de baja casi por agotamiento.

RS. Pues sí, porque llevamos mucho tiempo intentando que todas estas cosas funcionen y la conclusión es que nunca van a funcionar porque hay una especie de resistencia pasiva. No hay una voluntad real de acometer estas cosas.

VF. El campo andaluz juega un papel decisivo en la citricultura nacional, ¿cree usted que estaba Andalucía escasamente representada en Intercitrus?

RS. El problema no es la cantidad. Al final, los problemas de los citricultores andaluces, valencianos y de todo el Levante son los mismos: unos precios razonables para que el sector pueda seguir adelante; la necesidad de promocionar nuestros productos en otros países; y conocer la realidad del sector. Al final si estamos dos o estamos tres es lo de menos. No debería ser un problema. Lo que hace falta de verdad es un actitud positiva para buscar soluciones, no un obstruccionismo.

VF. ¿Qué futuro le augura usted a la interprofesional?

RS. Nosotros aspiramos a que de alguna manera todos recapaciten. Repito que la industria ya abandonó la interprofesional por razones muy parecidas a las nuestras. Si alguna vez nos convencemos de que una interprofesional debe cumplir las funciones que le son propias, nosotros estaríamos encantados de pertenecer a ella. Lo que no queremos es pertenecer a un organismo que porque esté ya creado impida que haya uno que de verdad funcione. Aquí hay dos alternativas muy claras: o cerramos el quiosco y hacemos uno nuevo construyéndolo desde los cimientos o reconsideramos los planteamientos de la interprofesional que ya está funcionando para tomárnosla en serio de verdad. Hasta ahora, lo único que se ha hecho es dar una patada hacia delante a los problemas sin resolver los grandes retos que tiene el sector.