



Roger Llanes analiza las perspectivas de la campaña y la evolución del sector cítrico de la Comunitat Valenciana. / ÓSCAR ORZANCO

ROGER LLANES / Secretario autonómico de Agricultura y Desarrollo Rural de la Generalitat Valenciana

“Somos capaces de suministrar fruta de calidad con la flexibilidad y rapidez que exigen los operadores”

El secretario autonómico de Agricultura, Roger Llanes, hace un repaso sobre las expectativas y primeros datos de la campaña cítrica valenciana, además de analizar tanto las amenazas (competencia desleal, plagas) como fortalezas (calidad, posición de mercado) de un sector que está cambiando tanto por la aparición de nuevos competidores como por los cambios en la estructura de propiedad en la que la “inversión valenciana” ha de mantener su protagonismo. Pero “aunque no estemos solos en los mercados” y no se pueda “competir con diferentes condiciones”, los cítricos valencianos siguen siendo los mayores proveedores de Europa por la variedad de la oferta y la capacidad logística.

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN. **Valencia Fruits.** ¿Qué análisis realizan desde la Conselleria de los aforos de cítricos previstos para esta campaña?

Roger Llanes. La fotografía del aforo muestra un descenso superior al esperado en mandarinas, que se puede achacar fundamentalmente al abandono del cultivo de la Clemenules en Castellón. Y la otra cifra destacable es que el grupo de las naranjas sube levemente, aunque no compensa la caída en mandarinas. Por lo tanto, tenemos un aforo inferior al registrado en la campaña pasada, y el volumen de cosecha previsto para la Comunitat Valenciana se sitúa en el entorno de las 3.200.000 toneladas.

VF. ¿A qué se debe el abandono del cultivo de la Clemenules en Castellón?

RL. La Clemenules tiene una preponderancia muy fuerte en Castellón y, debido a la presión de variedades procedentes de otros territorios y a las condiciones climáticas de las últimas tempora-

das, la ventana de exportación se ha reducido mucho. Es una mandarina de gran calidad, pero muy delicada, y resulta complicado sacarla de su punto óptimo. Esto se traduce en que, como Castellón focaliza mucho su temporada en este cultivo, y se encuentra muy localizado en el tiempo, está sufriendo una presión a la baja en los últimos ejercicios registrando una caída de rentabilidad frente a otros grupos de mandarina.

En Castellón el descenso del aforo está muy localizado en el grupo de mandarinas y es achacable al abandono del cultivo de la Clemenules o la sustitución por otras variedades de mandarinas o naranjas que todavía no han entrado en producción. Pero, en definitiva, la Clemenules está sufriendo un retroceso.

VF. En esta tendencia de sustitución, ¿hacia dónde camina el sector?

RL. Hace varias décadas se intentó alargar la temporada con variedades tempranas, es decir, adelantando la producción a la

llegada de la Clemenules. Esta planificación obtuvo cierto éxito hasta que la temporada comenzó a solaparse, sobre todo con las mandarinas que llegan de Sudáfrica. Y ahora se está apostando por las mandarinas tardías. Las nuevas plantaciones se van orientando en esta línea.

VF. ¿Está ganando terreno el cultivo de naranja en las plantaciones cítricas de la Comunitat?

RL. La tendencia general es la sustitución de la Clemenules por otras variedades de mandarina e incluso, no en Castellón, pero sí en otras zonas, se está apostando por el cultivo de naranjas. En este sentido, las nuevas plantaciones de Valencia Midnight cuentan con mucha aceptación. Y es cierto que en el aforo de este año las naranjas vuelven a superar a las mandarinas. Esto hace unos años era impensable, pero la producción evoluciona al ritmo que marca el mercado y estos movimientos siempre se han producido.

VF. ¿Cómo ha arrancado esta temporada?

RL. En los últimos ejercicios los arranques de campaña son más graduales que hace unos años cuando se controlaba el mercado de las variedades extratempranas. Ahora tenemos las importaciones de cítricos de contraestación que se van alargando en el tiempo.

Este año, la existencia de cítricos de países terceros almacenados presionando en el mercado, unido a la falta de frío, han provocado una ralentización de las compras y una cadencia más lenta de lo habitual. Esta situación no afecta a los precios porque no están siendo malos. Y en este momento de campaña la calidad de la fruta comienza a alcanzar su punto álgido y creemos que las ventas van a remontar.

VF. ¿Se van comprimiendo los meses de campaña?

RL. En algunas producciones como la Clemenules es así. La ventana de comercialización se ha concentrado en solo dos meses. Pero en el resto de variedades no ocurre esto. Al contrario, se

registran operaciones en campo hasta junio y en la distribución se ha producido una desestacionalización muy fuerte porque, con los países del hemisferio sur, hay cítricos todo el año.

Actualmente la temporada comercial comienza en septiembre y concluye en agosto. El problema es que en una zona productora muy importante como Castellón se ha apostado mucho a una única variedad como la Clemenules, cuyo punto álgido de maduración cada vez se concentra más debido a las condiciones climáticas.

En este momento de campaña la Clemenules es la reina del mercado y un 80% de la producción de esta variedad se concentra en Castellón. Esto provoca un exceso de producción concentrada en un periodo de comercialización muy comprimido. Por eso el sector está buscando alargar la campaña por el final para no saturar los mercados.

Además, hay que tener en cuenta que no estamos solos en los mercados. La producción nacional alcanzará este ejercicio 6.700.000 toneladas, de las cuales 3.188.000 corresponden a la Comunitat Valenciana. Por lo tanto, esta temporada nuestra cosecha no va a representar el 50% de la producción de cítricos nacional y hay que contar con otros actores.

VF. ¿Cómo puede impactar el fuerte incremento de los costes sobre el presente ejercicio cítrico?

RL. De momento, en los precios no está impactando porque son similares a los registrados durante la pasada campaña y ante este incremento de costes los márgenes del cultivo van a disminuir bastante.

Con la estructura de costes de la mandarina, con los precios actuales tendría rentabilidad, pero vamos a ver cómo impacta la subida de la energía para riego o los fertilizantes.

Ahora mismo este incremento de los costes todavía no se ha trasladado al campo, pero sin duda afectará a medida que avanza la temporada. Y donde sí se está notando ya es en los almacenes y la distribución por el incremento del precio de la energía eléctrica y los procesos logísticos.

VF. ¿Y este incremento de costes podrá repercutirse en el precio de la fruta?

RL. El IPC ya constata que hay frutas que se van revalorizando. Actualmente se realizan algunas operaciones, no de cítricos, pero sí de otros productos, en las que los precios en campo están subiendo debido al incremento de costes. Pero a nivel de los cítricos, esta subida en origen aún no se ha producido, aunque habrá que intentar trasladarla. Sin embargo, el comercio cítrico y la distribución ya han comenzado a trasladar el aumento de costes a los precios de venta.

VF. La presión de producciones de países terceros ha aumentado en el mercado de la UE. El sector cítrico reclama reciprocidad para poder competir en igualdad. En este sentido, ¿qué acciones están desarrollando la Conselleria y el sector para denunciar y visibilizar este problema?

RL. Este tema se ha convertido en un problema importante. No se puede competir con diferentes condiciones. La UE ha establecido tratados de libre comercio, el de Sudáfrica data de 2016, en los que a los países terceros se les concedían ciertas ventajas. Pero todas las limitaciones que

(Pasa a la página 16)

“Somos capaces...”

(Viene de la página 14)

se van imponiendo a nuestras producciones no se reflejan en esos tratados. Y esto no es justo.

En la Unión Europea cuesta mucho cambiar estas dinámicas, pero desde la Administración valenciana, el ministerio de Agricultura, los eurodiputados, la representación permanente del Estado en Europa y todo el sector cítrico estamos realizando un trabajo conjunto para reclamar reciprocidad.

Desde la Comunitat Valenciana realizamos una primera expedición en 2018, conjuntamente con el sector, para mostrar lo que estaba sucediendo a la Comisión Europea y denunciar las amenazas que suponían las producciones de los países terceros. Desde entonces, y tras numerosos encuentros, se ha mostrado que es indudable que las condiciones de entrada al mercado europeo de los cítricos de países terceros son casi mejores que las nuestras.

En la Comisión Europea ha existido una falta de previsión pensando, por ejemplo, que Sudáfrica no iba ser un competidor tan fuerte. Y mientras en Europa se avanza en una línea de sostenibilidad y seguridad alimentaria, con unos condicionantes cada vez más exigentes, respecto a los países terceros no existe ninguna prevención sobre sus métodos de producción. Sin embargo, con la nueva PAC y la estrategia “De la Granja a la Mesa”, en Bruselas se ha comenzado a hablar, tímidamente, de la exigencia de reciprocidad. Existen reticencias entre los países europeos y en la PAC fue un escollo que hubo que soslayar. Pero la delegación española presionó a la Comisión para lograr finalmente un compromiso de revisión de los acuerdos con terceros países y de los impactos de estos pactos.

Por lo que respecta a las importaciones foráneas, otro aspecto que nos preocupa son las plagas. Las inspecciones son tan laxas que están generando un aumento importante de la presencia de plagas que hasta ahora no teníamos, que provocan un incremento de los costes y pérdida de competitividad.

En este sentido, también consideramos que estamos conduciendo a la Comisión a moverse en la dirección adecuada. De hecho, se está ya reconociendo nuestra petición de que cualquier cargamento de cítricos de países terceros tenga un tratamiento de frío antes de entrar en nuestras fronteras como método eficaz de prevención de plagas. Científicamente ya está aceptado por la EFSA, y en Europa se está trabajando sobre ello. No obstante, hay países miembros que son escépticos o contrarios.

Esta medida beneficiaría también a países productores como Francia, Italia o Malta, pero hay que tener en cuenta que el gran productor de cítricos de Europa es España. El mercado europeo se nutre en un 70% de producciones internas y el otro 30% llega de países terceros. Y de ese 70%, un 50% procede de España. Por este motivo, somos los grandes interesados en reivindicar la reciprocidad para competir y frenar la entrada de cargamentos con plagas.

VF. Una de las grandes preocupaciones de esta campaña ha sido el Cotonet de Sudáfrica. ¿Qué daños ha provocado hasta el mo-



Roger Llanes participa en el Primer Corte de la Naranja Valenciana para dar inicio a la campaña cítrica. / RAQUEL FUERTES

mento la plaga? ¿Qué resultados se están obteniendo con las medidas adoptadas?

RL. En estos momentos de la campaña estamos diseñando estrategias de tratamientos para la próxima temporada. Sobre los daños provocados, tenemos que analizar en el balance final cuánto ha afectado, pero, según las estimaciones que realizamos en septiembre, la afección media en el conjunto de las 17 comarcas cítricas había sido bastante reducida. Donde más se han focalizado los daños de la plaga son en Castellón, en la Plana Alta y en la Plana Baja, y en la comarca de Les Valls, en Valencia. En estas zonas teníamos un nivel de afectación del 14% de frutos dañados sin posibilidad de comercialización. El daño detectado era levemente superior al de la campaña anterior. Y en 7 de las 17 comarcas el daño medio era insignificante.

Un aspecto destacable es la repercusión de la plaga en costes de producción, sobre todo en las comarcas donde existe más afección y hay que incrementar los tratamientos para obtener un mínimo control sobre la plaga. El incremento de los gastos ha sido elevado y a los propietarios de las parcelas afectadas les va a provocar una merma importante en sus márgenes.

En este contexto, nuestra estrategia es que la lucha biotécnica consiga un control efectivo de la plaga. Es decir, aunque no de forma inmediata, esperamos alcanzar un equilibrio y que no suponga un problema. Esto ha ocurrido ya con otras plagas como el minador.

Hay que tener en cuenta que esta plaga era completamente desconocida y ha habido que realizar un trabajo de búsqueda de depredadores y parasitoides en su lugar de origen. Y, además, este cotonet, en Sudáfrica, no es ninguna plaga. Solo es un huésped de los cítricos que está controlado por el ecosistema de fauna útil que hace que no proque años.

En esta estrategia biológica se importó de Sudáfrica un parasitoida como el *Anagyrus aberiae* y, tras los estudios pertinentes, se liberó en las plantaciones cítricas. También se ha incrementado la suelta de ejemplares de *Cryptolaemus montrouzieri*. El depredador *Allotropa delottococi* se va a introducir próximamente. Con estos métodos biológicos se intenta cortar el ciclo del insecto para que se reproduzca poco y tenga escasa capacidad para hacer daño.

En paralelo estamos analizando otros métodos químicos como alternativa al metil-clorpirifos. Por desgracia son opciones más

“Tras numerosos encuentros se ha mostrado a la Comisión Europea que es indudable que las condiciones de entrada al mercado europeo de los cítricos de países terceros son casi mejores que las nuestras”

caras, específicas, necesitan un periodo y un método de aplicación muy preciso y más complejo.

Por todo lo expuesto, creo que es justo también poner en valor la implicación y el compromiso de la Generalitat con la lucha contra el Cotonet y destacar que solo este año llevamos invertidos casi 6 millones de euros en este apartado.

La Comisión Europea reclama estrategias más sostenibles en sanidad vegetal y pensamos que ahora sí tenemos herramientas para combatir esta plaga. Lo que no se puede hacer, y esto se lo hemos comunicado a Bruselas, es dejar al sector, de un día para otro, indefenso, sin herramientas eficaces, y compitiendo con países que sí disponen de estas armas. Cada vez tenemos más déficit de competitividad por las condiciones que nos exigen.

VF. Otra gran preocupación para la citricultura es la amenaza del HLB, cuyo vector, el psílido africano *Trioza erytraea*, ya ha llegado al Algarve portugués. ¿En qué líneas se está trabajando ante esta afección, de momento, incurable?

RL. Se está trabajando en tres líneas. El HLB nos preocupa desde hace tiempo. En 2016 se realizó el primer plan de actuación contra la Xylella y también se desarrolló un protocolo sobre el HLB porque el vector *Trioza erytraea*, que llegó primeramente a Canarias, ya había aparecido en Galicia.

En ese momento, investigadores del IVIA viajaron hasta Sudáfrica y trajeron el *Tamarixia dry*, un depredador muy específico de la *Trioza erytraea*, que se aclimató en Canarias y prácticamente ha erradicado el vector en las islas. También está funcionando bien, con un nivel de predación alto, en las zonas afectadas de la cornisa cantábrica en las que se ha encontrado el vector. Ahora llevamos tiempo colaborando con Portugal, y se les ha proporcionado el *Tamarixia dry* y lo han introducido en las zonas afectadas para acabar con la *Trioza* antes de que llegue a las plantaciones de Huelva.

De todas formas, estamos también muy atentos al otro vector, la *Diaphorina citri*, que se adaptaría mejor a nuestras condiciones climáticas. Por ello estamos trabajando en la importación de otro depredador específico de ese vector.

Y, en paralelo, se está trabajando en mecanismos de defensa contra la misma bacteria del HLB. En el IVIA tenemos un programa de estrategias de lucha y prevención. Y en paralelo hay una línea de lucha directa contra el HLB en la planta mediante péptidos de autodefensa que provocarían una respuesta inmune frente a la enfermedad en caso de infección.

VF. ¿Cómo puede afectar la entrada de fondos de inversión? ¿Pueden provocar cambios en la estructura de la citricultura?

RL. Sí, seguro que la varía. Es una tendencia que viene acrecentándose. Hay cierta expectación en el sector por la entrada de capital vía fondos. Considero que la entrada de fondos, en principio, no tiene por qué ser negativa, aunque tiene la particularidad de que la propiedad o la estrategia no siempre queda en manos de familias valencianas o actores nacionales que estén pensando en una estrategia de permanencia y de país, porque los fondos internacionales de capital riesgo actúan pensando en inversiones para recoger beneficios. Esto no tiene que ser malo per se. Estamos viendo operaciones que están resultando positivas y han acrecentado la capacidad de la empresa. Y se han producido además concentraciones entre diferentes firmas para contar con una mayor capitalización y poder acceder a una mayor diversificación en productos o a una mayor capacidad de control sobre esos productos.

El sector, sobre todo en el comercio privado, camina hacia una mayor concentración. Y en esta concentración van a jugar un papel importante los fondos de inversión. Pero también cooperativas como Anecoop buscan entrada de capital, no tanto para ellos, sino para sus propias cooperativas de base.

Nuestro objetivo sobre este tema es crear una estrategia en la que la propia inversión valenciana sea relevante. Contamos con un fondo del IBF que ha participado con una cantidad importante en la unión de Llusar y Naranjas Torres. Y este fondo está dispuesto a trabajar en esta línea porque, al fin y al cabo, es capital valenciano con un fondo gestionado por empresas nacionales. Y también nos consta que hay otras entidades financieras que están preparando sus ofertas y que pueden participar en este tipo de operaciones.

VF. ¿Qué fortalezas destacaría de la citricultura valenciana y en qué líneas se debe avanzar para garantizar su futuro?

RL. La posición de mercado es nuestra mayor fortaleza ahora mismo. Y lo peor que nos podría pasar es que se produzca una sustitución, por parte de las grandes cadenas de distribución, de unos suministradores por otros. Al perder el mercado pierdes también la producción. Por tanto, nuestro poder de mercado, vía cooperativas, el comercio privado, es un valor muy fuerte.

El mercado, en unas circunstancias como las actuales, precisa seguridad de abastecimiento y una de nuestras fortalezas es que somos capaces de suministrar fruta de calidad con la flexibilidad y rapidez que exigen los operadores. Y eso, ahora mismo, somos los únicos que podemos proporcionarlo.

A nivel logístico, de capacidad de producción y de atención no tenemos competencia porque contamos con una estructura varietal muy desarrollada que nos permite producir prácticamente durante todo el año.

Hay que corregir algunos desequilibrios como desarrollar una estructura varietal mejor adaptada a lo que solicita el mercado, intentar mantener la calidad a lo largo de toda la temporada, se deben reducir los costes de producción. Hay que caminar hacia una concentración de la producción, vía asociacionismo o a través de la Ley de Estructuras, y esto es primordial y quizás nuestro principal talón de Aquiles.

El problema de las estructuras de producción y los costes son las asignaturas pendientes de la citricultura valenciana. Y el problema exterior es la competencia desleal que generan los países terceros, que tiene sus consecuencias colaterales con el aumento de plagas y el incremento de costes que lleva aparejado hacerles frente. Desde el punto de vista del productor, el citricultor ve una falta de rentabilidad, es decir, necesita mejores precios y menos costes, algo que se consigue mejorando las estructuras productivas y varietales, la profesionalización, la digitalización y la innovación. Todo ello para conseguir producir con mejores márgenes y rentabilidad, y lograr más poder en la cadena comercial.

Y la innovación es un problema que comenzamos a tener. Hay una parte del sector que innova mucho y otra, que es la que más sufre, que no innova y, al final, el propio mercado los está expulsando de la actividad. El comercio privado acapara actualmente entre el 30% y el 40% de la producción y va aumentando y los productores independientes están desapareciendo de forma muy rápida.

Y como solución, la Ley de Estructuras Agrarias está teniendo aceptación, pero cuesta mucho, porque cualquier normativa necesita actores que quieran utilizarla. Hay una dicotomía, existe un envejecimiento de los productores, hay mucha producción disgregada en muchas manos.

Hay proyectos muy interesantes de cooperativas porque se están viendo afectadas por los pequeños productores que se están yendo del mercado, lo que les provoca un problema de pérdida de capacidad. Para atender a sus clientes tienen que asumir esa producción que antes realizaban sus socios.