

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

“Ha llegado el momento del cambio”

El análisis de la presente campaña citrícola, “sorprendente y atípica”, da pie a Roger Llanes a plantear algunas de las líneas que servirán para definir el futuro de un sector que está en un “punto de inflexión” y que va a cambiar por la propia dinámica de los mercados. En este nuevo escenario, según remarca el secretario autonómico, el sector parte con la ventaja del control del mercado por sus estructuras comerciales y de la cercanía a sus destinos: “Hay futuro, pero será diferente al futuro que teníamos hace veinte años”.

► NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN. Valencia Fruits. Si el ministro Planas calificaba la presente campaña cítricos de “sorprendente”, ¿cómo podría calificarla desde la perspectiva de la Conselleria de Agricultura?

Roger Llanes. La calificamos como ‘atípica’. Tras dos últimas campañas que podrían definirse como ‘buenas’ en un escenario condicionado por la pandemia, lo que ha sucedido en esta temporada, que partía con un aforo de cosecha corto en mandarinas, especialmente en Clemenules, y una mayor producción de naranjas respecto al año anterior, ha sido una mayor presión de los competidores del hemisferio sur, con Sudáfrica a la cabeza.

El grupo mandarina, exceptuando la satsuma, ha funcionado bien en general. Sin embargo, donde ha habido un verdadero despeñamiento es en el grupo naranja, en concreto en la Navelina que ha registrado precios ruinosos y malas operaciones comerciales. Y de cara a la segunda parte de campaña, con la Navelina a punto de concluir su temporada y la llegada de las naranjas tardías, los precios siguen en niveles bajos y sin poder remontar.

Todo esto da como resultado una campaña ‘sorprendente’, como calificaba el ministro Planas, y atípica, por las desigualdades que se están dando entre unas variedades y otras, lo que hace que no haya una percepción unitaria.

VF. ¿Qué circunstancias están marcando el desarrollo comercial de esta campaña citrícola?

RL. La menor cosecha en el grupo mandarinas está influyendo en los precios del producto que, salvo en satsuma, están siendo buenos. Por el contrario, en Navelina, el sector ha tenido que hacer frente a una mayor oferta en el mercado europeo de naranja procedente de otros países como Sudáfrica, Egipto o Turquía, con unas cotizaciones —en el caso de los cítricos sudafricanos— similares incluso por debajo de los valores de nuestros cítricos, algo que hasta ahora no ocurría. Esto está ejerciendo una presión a la baja en los precios en general de la naranja, que está arrastrando también a las nuestras.

Otras circunstancias que han marcado esta mala campaña en Navelina, han sido, por una parte, falta de condición cualitativa y, por otra, falta de tamaño (del orden de dos calibres por debajo respecto a otras temporadas).

VF. Esta mayor presión comercial ¿opina que es puntual, por la situación que se ha vivido en ciertos países competidores, o habrá que convivir con ella en el futuro?

RL. El mercado citrícola mundial y en especial el euro-



Roger Llanes confirma que el Plan Estratégico Citrícola Valenciano estará listo a lo largo de este 2022. / GVA

peo ha cambiado radicalmente y los cambios seguirán sucediéndose. Por ejemplo, en el primer acuerdo firmado con Sudáfrica en 2016, el punto clave era la naranja ya que por aquel entonces no tenía producción de mandarinas. Sin embargo, en el periodo de seis años, este país ha demostrado ser un competidor fuerte también en pequeños cítricos. Luego está Egipto, país en el que están entrando las grandes plantaciones de cítricos que se pusieron en marcha hace unos años. Y en Turquía, tras las inversiones en la renovación de sus plantaciones citricolas, también están en plena fase de producción.

España, y en concreto el sector citrícola, era conocedora de estos avances y los cambios que se generarían en el mercado global. Esta nueva realidad comercial, unida a los problemas internos de malas cotizaciones, el abandono de cultivos, el envejecimiento de los profesionales agrícolas, la concentración de la Clemenules, etc. han hecho que el sector

tome conciencia de la necesidad de replantear el tradicional modelo de trabajo y adaptarse a un nuevo mercado en el que la naranja se ha convertido en

minos de producción con las variedades tardías?

RL. Tras unos meses marcados por una atonía comercial, hay esperanza de conseguir re-

activar las ventas en esta segunda parte con las variedades tardías. Sin embargo, en esta campaña tan atípica nadie es capaz de hacer una predicción. Espero y estoy esperanzado en que la atonía vivida en la Navelina no contagiará a las naranjas y mandarinas que están por llegar, ya que tenemos por delante una segunda parte de campaña con variedades importantes y con volumen que pueden dar un poco de alegría a esta temporada tan extraña.

VF. Ante la crisis de precios, una de las respuestas

de la Conselleria de Agricultura es la puesta en marcha de la agencia valenciana para combatir prácticas comerciales abusivas. ¿Cómo logrará esta agencia controlar este grave problema que lastra a la producción citrícola valenciana y nacional?

RL. La Ley de la Cadena Alimentaria, desde su puesta en

“La mandarina, exceptuando la satsuma, ha funcionado bien en general. Donde ha habido un verdadero despeñamiento es en naranja, en concreto en Navelina que ha registrado precios ruinosos y malas operaciones comerciales”

“El sector citrícola valenciano es consciente de la necesidad de replantear el tradicional modelo de trabajo y adaptarse a un nuevo mercado en el que la naranja se ha convertido en un producto ‘commodity’ y hay más actores muy potentes”

“Desde la agencia valenciana para combatir prácticas comerciales abusiva haremos valer las políticas de la Ley de la Cadena Alimentaria dotando de transparencia al proceso comercial y protegiendo así al agricultor”

marcha en 2013, ha tenido dos modificaciones importantes incrementando el catálogo de acciones comerciales desleales e incluyendo nuevas infracciones a fin de aumentar la protección del eslabón más débil de la misma, es decir, los agricultores.

Partiendo de esta ley nacional, la conselleria de Agricultura tenía claro que, dado que muchas de las competencias en este ámbito están transferidas a las comunidades autónomas, era necesario tener un órgano ejecutivo para esta ley nacional con el fin de repercutir los costes de producción en el precio que percibe el productor, lograr acabar con las ventas a resultados, la cancelación de contratos unilaterales, el fraude al consumidor...

Tenemos una ley ampliada con mecanismos de control para poder hacerlo y con esta agencia haremos valer estas políticas dotando de transparencia al proceso comercial y protegiendo así al agricultor de posibles prácticas abusivas.

VF. Teniendo en cuenta que la tendencia es de una mayor presión por parte de los competidores de España, ¿no sería hora de una acción conjunta para la promoción y puesta en valor de los cítricos españoles en los mercados europeos?

RL. Nosotros como Conselleria hemos realizado numerosas acciones de promoción de todo el sector: Acudimos a todas las ferias alimentarias internacionales —Madrid, Berlín, Nuremberg, Shanghái—, en las que nuestra misión es poner en valor nuestro sector agrícola en general y citrícola en particular. Una de las últimas acciones de promoción ha sido la financiación del primer envío de naranjas a la India.

Dicho esto, ciertamente es necesaria una acción masiva, conjunta y sostenida de los cítricos nacionales. Para ello, el organismo que tiene que comandar esta acción conjunta nacional es claramente la interprofesional citrícola, Intercitrus, que después de unos años de inactividad, está en fase de revitalización con la ayuda y compromiso del sector y de la propia Conselleria.

VF. Recientemente se ha publicado la próxima aprobación por parte de la UE del tratamiento en frío en tránsito contra la ‘Falsa polilla’ (*Thaumetotibia leucotreta*) para la importación de naranjas de países terceros al mercado europeo. ¿Qué significa la entrada en vigor de este tratamiento para la citricultura española?

RL. Esta extraordinaria noticia tiene dos hitos importantes. En primer lugar, la unión de todo el sector citrícola europeo que, encabezada por el sector valenciano, solicitó esta protección fitosanitaria. Y, en segundo lugar y como resultado de esta unión, la aprobación próxima de esta petición conjunta.

Está claro que este acuerdo solo contempla la obligatoriedad del tratamiento contra la ‘Falsa polilla’ y solamente para la naranja importada de África continental, Madagas-

“Es necesaria una acción masiva, conjunta y sostenida de los cítricos nacionales. Para ello, el organismo que tiene que comandar esta acción conjunta nacional es claramente Intercitrus, la interprofesional citrícola”

“La unión real del sector ante una demanda, respaldada con razones de peso, contrastadas técnica y científicamente, es capaz de lograr que Bruselas mueva ficha y atienda a las pretensiones del sector”

car, Mauritania, Cabo Verde, Santa Elena y Reunión. Pero no cabe duda de que es un primer paso muy importante y que da pie, en un futuro, para seguir negociando y lograr incluir en este acuerdo de protección vegetal otras plagas, otros cítricos como la mandarina y el pomelo, y otros países importadores como Israel.

Otro de los puntos que recoge este acuerdo, y no se está destacando como debiera, es el endurecimiento de las medidas contra el hongo *Phyllosticta Citricarpa* causante del Citrus Black Spot (Mancha negra) para las importaciones procedentes de países afectados por esta enfermedad.

Así pues, ¿qué significa esta aprobación para el sector citrícola nacional? que la unión real ante una demanda, respaldada con razones de peso, contrastadas técnica y científicamente, es capaz de lograr que Bruselas mueva ficha y atienda a las pretensiones del conjunto del sector.

VF. *La Conselleria planteó al sector la necesidad de desarrollar un nuevo mapa varietal adaptado a las exigencias del mercado. ¿Qué se ha avanzado en este aspecto y en qué líneas se está trabajando?*

RL. El año pasado se realizaron diversas reuniones con el sector citrícola en las que se concretaron las líneas maestras del proyecto de mapa varietal. Ahora mismo estamos trabajando en el desarrollo del Plan Estratégico Citrícola Valenciano en la que se plasmará este mapa varietal y otros puntos clave como la reconversión de los patrones mejor adaptados a las nuevas condiciones climáticas y variedades, o el envejecimiento de las plantaciones. La previsión es tenerlo listo este mismo año.

El reto es mayúsculo porque supone una reestructuración y rejuvenecimiento total de nuestra citricultura. Esta reestructuración es necesaria para garantizar el futuro de la citricultura valenciana.

VF. *¿Hay luz al final del túnel para los cítricos valencianos y nacionales?*

RL. Precisamente esta frase se ha planteado en todas las reuniones que hemos mantenido con el sector y la respuesta unánime ha sido que sí, a pesar de la melancolía y cierto desánimo que impera en el sector por el desarrollo de la temporada citrícola.

Hay futuro, pero será diferente al futuro que teníamos hace veinte años. Hay una nueva realidad en la producción citrícola con movimientos empresariales, tanto en el sector privado como en el mundo cooperativo, de gran calado y que marcarán el devenir de la citricultura valenciana; se están introduciendo variedades club, un modelo de gestión de la

producción que hace dos décadas era desconocido; los países terceros cada vez ejercen más



Roger Llanes destaca que el sector citrícola está “en un punto de inflexión”. / GVA

presión con una oferta en aumento... En definitiva, hay un nuevo escenario que implica una nueva mentalidad de trabajo y cambios en la gestión de la producción.

A favor tenemos unas grandes estructuras comerciales con un servicio de calidad y sostenido desde origen a destino, algo de lo que hoy por hoy el resto de competidores adolecen y seguimos siendo el primer país exportador citrícola en Europa. Estamos en un punto de inflexión. Ha llegado el momento del cambio. El sector lo sabe y ya se están dando los primeros pasos hacia ese nuevo futuro.

BOUQUET

Disfruta cítricamente. Estamos de temporada.

Comprando CÍTRICOS BOUQUET das más

RACIONES DE VIDA PARA EL CAMPO

Y más valor a lo nuestro. A lo tuyo.

Producto 100% nacional

bouquet.es

Vitaminate con la C

Anecoop