

OPINIÓN

Una pica en Flandes

Por INMACULADA RODRÍGUEZ-PIÑERO (*)

La futura inclusión del tratamiento en frío en la normativa de la UE para proteger a los cítricos europeos de la importación de plagas significa para nuestros agricultores y agricultoras poner una pica en Flandes. La RAE define esta histórica y conocida expresión como “conseguir algo de especial dificultad”. Y no ha sido para menos. Aunque ahora lo veamos tan cerca, para conseguir que se redacte negro sobre blanco el ‘cold treatment’ en el reglamento comunitario decenas de personas han tenido que dedicar muchas horas de trabajo y han tenido que hacer mucha pedagogía para conseguir, por ejemplo, que la Comisión Europea asumiera los argumentos del sector. Hace tan solo

tres semanas el tema no estaba ni mucho menos claro.

El sector ha hecho un esfuerzo encomiable de unidad y ha inundado a la Comisión Europea con datos sobre la necesidad de la aplicación del tratamiento en frío. El Gobierno valenciano, liderado por el presidente Ximo Puig, ha convenido y surtido de información científica a las instituciones europeas sobre la necesidad de incorporar esta normativa. Clave ha sido el Gobierno de España y su ministro de Agricultura Luis Planas en la negociación con la CE y los demás países, pues hasta en tres complicadas reuniones han puesto encima de la mesa la perentoriedad del ‘cold treatment’. Tampoco podemos olvidarnos de la Conselleria de Agricultura y los

técnicos y técnicas de la Agencia Europea de Seguridad Alimentaria, que fueron quienes denunciaron y evidenciaron los incumplimientos de Sudáfrica y el riesgo que su mala praxis en el combate de la Thaumattobia Leucotreta supone para nuestros cítricos.

Porque el resultado de este trabajo en equipo y de esta dura negociación tiene una dimensión más allá de esta legislación concreta que, con toda probabilidad, se aprobará este mes. ¡Hemos conseguido que la citricultura valenciana esté en la agenda de la Comisión Europea! Y no es poca cosa, pues hemos generado un marco en el que se tiene en cuenta las demandas del sector europeo y que puede mejorar en las próximas campañas la norma-

tiva que se apruebe. Naranjas, mandarinas, limones y pomelos ya suenan en los despachos de Bruselas, donde nos ven gente responsable y rigurosa.

Cuando en julio de 2021, el sector, la Generalitat y yo misma decidimos poner en marcha el Foro Citrícola Valenciano para tener voz en Bruselas nos pusimos varias metas, entre ellas, la obligatoriedad para Sudáfrica de aplicar el tratamiento en frío. Siete meses después, lo hemos conseguido para más de 400.000 toneladas de naranjas al año. Sin duda, un triunfo sin precedentes de nuestra citricultura en la UE, para lo que fue clave la implicación del sector junto con el Gobierno de España y el presidente de la Generalitat para explicar nuestros argumentos y convencer a

la Dirección General de Salud Vegetal de la CE.

Por tanto, de esta pica en Flandes debemos sacar dos conclusiones en las que llevo años insistiendo. La primera, que la citricultura española debe estar en Bruselas todos los días y debe anticiparse a la legislación. De nada sirve reivindicar cuando la normativa está aprobada o cuando las decisiones se han tomado. Y segunda. El sector debe estar unido y acompañar sus pretensiones con datos científicos y argumentos. En este tema lo hemos hecho. Enhorabuena a todas y todos y a seguir trabajando.

(*) Eurodiputada del PSPV-PSOE y miembro de la Comisión de Comercio Internacional



ENRIQUE RIBES / Secretario general de Asociex

“Los precios en mandarinas de media temporada están siendo buenos, no así en las naranjas”

Desde Asociex, Enrique Ribes toma el pulso al sector citrícola y señala que en la UE ha bajado un poco el tonelaje de exportación, se mantienen Alemania y Francia, y baja la exportación en países terceros sobre todo en Canadá y Suiza, mientras Noruega está en volúmenes de la campaña pasada. Ribes afirma que los precios en mandarinas de media temporada “están siendo buenos, no así en las naranjas. Confiamos en que los precios de las naranjas remonten y se mantengan los de las mandarinas”.

► GONZALO GAYO. CASTELLÓN.
Valencia Fruits. ¿Cómo está transcurriendo la campaña citrícola desde su arranque hasta febrero?

Enrique Ribes. La presencia de fruta del hemisferio sur retrasó el inicio de la campaña, el descenso de producción por el Cotonet en mandarinas y el daño producido por el pedrisco, hacía esperar una campaña corta con expectativa de precios aceptables, que no han sido del todo malos en mandarinas. Todo lo contrario de lo que está pasando con la naranja.

VF. ¿Qué previsiones manejan hasta finalizar la campaña?

ER. Los precios en mandarinas de media temporada están siendo buenos, pero no los de la naranja. Confiamos en que los precios de las naranjas remonten y se mantengan los de las mandarinas.

VF. ¿Cuáles son los mercados que mejor se están comportando?

ER. En la Unión Europea ha bajado un poco en tonelaje de exportación, se mantienen Alemania y Francia y baja la exportación en países terceros sobre todo en Canadá y Suiza; mientras



Enrique Ribes apela a seguir trabajando la calidad y reforzar la publicidad para conseguir que aumente el consumo. / GG

que Noruega está en volúmenes de la campaña pasada.

VF. ¿Qué recomendaciones realizan a sus asociados en este momento de la campaña?

ER. Esta coyuntura es difícil. En la situación actual poco podemos recomendar. Hay que seguir

trabajando la calidad y reforzar la publicidad para conseguir que aumente el consumo.

VF. ¿Por qué no crecemos más en las exportaciones a países terceros de la UE?

ER. Los países terceros en los que no tenemos presencia se

encuentran muy lejos y las condiciones de nuestras clementinas no permiten viajes largos. Rusia está cerrada, para EEUU los fletes de los barcos se han hecho casi inviables. El resto de países terceros próximos a la EU se mantienen, aunque el que ha

“Competimos con países terceros que tienen menos gastos laborales, de energía, etc. y condiciones fitosanitarias diferentes, con lo que pueden ofrecer precios mucho más bajos”

mostrado una bajada significativa ha sido Reino Unido, por el Brexit.

VF. ¿Qué impacto va a tener el incremento de los costes en la presente campaña?

ER. El impacto está siendo ya muy importante. Competimos con países terceros que tienen menos gastos tanto laborales, de energía, de materiales etc., con lo que pueden ofrecer precios más bajos. Competen con nosotros a base de dumping social, ventajas que les ofrece la UE y condiciones fitosanitarias diferentes a las que se nos exige a nosotros.

VF. ¿Qué está pasando en la crisis que sufre la Clementina en Castellón?

ER. Lo que tenemos claro es que hay que reorganizar la estructura varietal, ampliar la campaña de las clementinas y reducir la oferta de la Clementina. De octubre a diciembre se exportan el 75% de las clementinas. Hay que trabajar el principio y el final de la campaña.

VF. ¿Qué impacto tendrá la reforma laboral?

ER. Se nos está forzando a realizar contratos fijos-discontinuos. Aunque existe un periodo transitorio de 6 meses, no podremos hacer contratos temporales para periodos punta de campaña. No se han tenido en cuenta las características propias del sector, nos complica la contratación con lo que se puede distorsionar la organización del trabajo.