

PASCUAL PRATS / Presidente de la Asociación Española del Kaki (AEKAKI)

# “La cosecha cae entre un 50% y un 60% respecto al potencial productivo”

*El sector del kaki afronta una nueva campaña con descensos de producción. Desde la Asociación Española del Kaki prevén una cosecha corta que se situará entre 180.000 y 200.000 toneladas cuando el potencial productivo actual se cifra en 380.000. Además, este ejercicio se enfrentan a una fuerte escalada de los costes que añaden una gran incertidumbre sobre cuáles serán los resultados finales de la temporada. En este sentido, Pascual Prats señala que ve difícil que con esta merma de cosecha “el productor este año tenga rentabilidad”. En el lado positivo, el sector del kaki continúa intentando abrir nuevos destinos para la exportación. El mercado de Bielorrusia ya se ha reabierto, Perú podría abrirse este año, y se sigue avanzando en el protocolo con China.*



Pascual Prats destaca las iniciativas para abrir nuevos mercados. / 00

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** ¿Qué previsiones manejan en la Asociación Española del Kaki para la presente campaña?

**Pascual Prats.** La climatología de marzo y abril ha marcado la presente temporada. Las lluvias continuadas afectaron a la floración y el volumen de producción de kaki previsto para esta campaña disminuye entre un 50% y un 60% respecto al potencial productivo.

Es decir, actualmente, en un año de plena producción, se podrían alcanzar 380.000 toneladas.

Esta campaña estimamos que la cosecha se moverá entre 180.000 y 200.000 toneladas.

Este año, además, hay campos que han contado con muy poca producción y el agricultor ha decidido no seguir aplicando tratamientos, porque aunque los precios de venta fuesen altos, con tan poca fruta en el árbol no se compensan los elevados costes.

Y al no realizar tratamientos se han incrementado los problemas de mosca blanca y negrilla. Hay muchas zonas de la Ribera del Xúquer, que son más húmedas, como Alzira, Carcaixent, Poble Llarga, Rafel Guaraf, Guadassuar, Villanueva de Castellón, Gavarda, Cárcer o Alcántara, en las que están teniendo bastantes dificultades con la mosca blanca y la negrilla.

Con estos problemas puede que incluso el volumen de producción descienda todavía más. Sobre todo va a haber menos disponibilidad de fruta al inicio de la temporada, en el primer tercio de la campaña, ya que las lluvias afectaron sobre todo a los árboles con el proceso de floración más adelantado. Por ello, prevemos que en el mes de octubre no llegarán al mercado grandes volúmenes.

**VF.** Además de la mosca blanca y la negrilla, ¿cómo está afectando este año la plaga del cottonet?

**PP.** Esta campaña, como hay menos producción, no está provocando los daños que se produjeron durante la pasada temporada. Hasta la fecha el cottonet no se ha expandido tanto como el año pasado. De todas formas, no tenemos soluciones efectivas para combatirlo. Como he comentado, este año, en muchas zonas, hay más problemas de mosca blanca y negrilla que de cottonet.

**VF.** Con el descenso de producción previsto, ¿se va a poder atender la demanda de todos los clientes?

**PP.** En este sentido va a ser una campaña complicada y será difícil poder suministrar a los clientes las cantidades que habitualmente demandan. Habrá que repartir la fruta disponible para que todos puedan tener kaki, aunque sin llegar a los volúmenes deseados. Tenemos clientes de muchos años y no podemos dejarles de servir.

**VF.** En este contexto, ¿cómo prevén que se comporten los precios?

**PP.** Los precios de venta los irá marcando la campaña. Nos encontramos en un momento de crisis. Los costes de todos los insumos necesarios para producir y comercializar, la mano de obra

o el transporte, han subido muchísimo. Este año la recolección también nos va salir más cara, entre tres y cinco céntimos más por kilo, porque se va a recoger menos volumen. Entre el campo y el almacén ciframos el incremento de costes entre los 22 y los 25 céntimos, debido a la subida de la electricidad, envases,

CO<sub>2</sub>, transporte, fertilizantes, fitosanitarios, etc. En estas circunstancias resulta complicado vaticinar cómo se va a desarrollar la temporada.

Constatando la merma de producción que hay en los campos, veo difícil que el agricultor este año tenga rentabilidad. Intentaremos que el precio de venta sea lo más elevado posible para minimizar las posibles pérdidas y lograr la máxima

su respuesta va a ser muy importante para el desarrollo comercial de la temporada.

Solo un 20% o un 30% de los kakis llegan al mercado a través de mayoristas. Los precios de los mayoristas funcionan en relación al binomio oferta-demanda, pero los supermercados demandan precios estables, sin grandes oscilaciones.

**VF.** ¿Cómo esperan que se desarrolle la comercialización?

**PP.** El objetivo este año es ir dosificando la salida de la fruta al mercado para no fallar a los clientes, y está claro que el producto se tiene que vender más caro porque la escalada de costes está siendo muy fuerte. Pero, como en cualquier producto, el ejercicio comercial también va a depender del nivel de demanda y consumo.

Este año los precios del melón o la sandía en los supermercados han estado en niveles altos debido a la escasez de producto y a la elevada demanda. Vamos a ver qué pasa con el kaki. Nuestro objetivo es que se venda lo mejor posible, defender el producto y sacarle el máximo rendimiento. Pero en un escenario de crisis va ser complicado vender la fruta cara. Por eso, en mi opinión, con esta merma de cosecha, el productor no va a cubrir costes.

**VF.** ¿En qué fase se encuentran las iniciativas para abrir nuevos mercados para el kaki?

**PP.** No todo son malas noticias para el sector del kaki. Se ha solicitado, a través del Ministerio de Agricultura y Fe-

pex, que los inspectores chinos vengan a España a finales de octubre para seguir avanzando en el protocolo de exportación a China, un mercado que puede ser interesante para próximas temporadas. No obstante, todavía no sabemos en que fecha concreta vendrán.

También estamos pendientes de que nos visiten los inspectores de calidad y sanidad vegetal de Perú y que nos den luz verde para poder exportar a este país incluso esta misma campaña.

Por otra parte, el mercado de Bielorrusia, que se cerró a comienzos de este año, ya se encuentra de nuevo abierto para la exportación.

**VF.** Para finalizar, ¿qué opina sobre la propuesta de la vicepresidenta segunda del Gobierno, y ministra de Trabajo y Economía Social, Yolanda Díaz, de que la gran distribución ofrezca una cesta de la compra barata con productos básicos?

**PP.** Yolanda Díaz debería informarse sobre cómo funciona la cadena agroalimentaria. En el caso de las frutas y hortalizas, los precios se regulan en el mercado, en función de la oferta y la demanda. Además, la ley prohíbe fijar y pactar precios.

En el sector hortofrutícola los márgenes comerciales son muy reducidos y los productores ya vienen denunciando la pérdida de rentabilidad y las dificultades que están atravesando.

Por ello, en el caso de las frutas y hortalizas, fijar unos precios de venta aún más bajos para ofrecer una cesta barata supondría comercializar a pérdidas, lo que haría inviable la continuidad del sector. Nadie puede aguantar mucho tiempo perdiendo dinero. Y la propuesta de Yolanda Díaz puede ser la puntilla para un sector que se encuentra en una situación delicada, ya que no está logrando repercutir plenamente los incrementos de costes en el precio de venta de sus producciones.



“Va a haber menos disponibilidad de fruta al inicio de la temporada, ya que las lluvias afectaron sobre todo a los árboles con el proceso de floración más adelantado”

“El objetivo es vender el kaki lo mejor posible, defenderlo y sacarle el máximo rendimiento. Pero en un escenario de crisis va ser complicado vender la fruta cara”