

RICARDO SERRA / Presidente de Asaja Andalucía y Asaja Sevilla

“Intercitrus no está afrontando los retos vitales de la citricultura”

“Más costes y menos kilos, pero mejores precios”. Con estas palabras define Ricardo Serra la actual campaña citrícola, que los agricultores miran con optimismo tras un año “desastroso”. Pero estos precios razonables solo son un leve respiro a problemas que se intensifican: falta de agua, más plagas y menos herramientas para combatirlas, la amenaza de las importaciones de terceros países y unas medidas gubernamentales que alteran la dinámica natural del campo. Todo ello unido a una interprofesional deficiente que no vela por “el futuro y la continuidad del sector citrícola”.

► JULIA LUZ, REDACCIÓN.

Valencia Fruits. ¿Cómo se ha desarrollado esta primera parte del ejercicio citrícola?

Ricardo Serra. La primera parte de la campaña ha ido razonablemente bien. Los precios han estado mucho mejor que el año pasado, aunque tampoco era difícil dado lo desastroso que fue el ejercicio anterior. Una reducción del volumen de las cosechas y la menor entrada de producto de fuera hacen que la campaña esté siendo bastante más ágil.

Ahora nos encontramos en un momento en el que ha bajado el ritmo de comercialización, pero esperamos que sea una cosa puntual, ya que ha habido una leve caída del consumo y los almacenes están intentando mantener el ritmo con el poco género existente.

Por otra parte, observamos que la industria del zumo está en auge y eso es algo positivo, porque toda esa fruta de pequeño calibre que no cumple con los estándares comerciales ha encontrado su sitio en el mercado.

VF. ¿A qué se debe este descenso de la producción?

RS. Son varios los factores que nos han llevado a esta caída de volumen. El año pasado fue muy malo en cuanto a precios, pero casi todas las zonas productoras batieron récord de kilos, y eso incide en la campaña siguiente, que siempre vendrá con menos producción. A este factor hay que añadir una primavera inusualmente cálida que afectó al cuajado de la fruta, un verano con temperaturas aún más altas y una deficiencia de dotaciones hídricas muy significativa.

Todo ello ha provocado que en esta primera parte de la campaña tengamos menos kilos y, en general, menos calibre. Pero ha sido esta reducción de producción la que ha generado una tendencia alcista en las cotizaciones de cítricos.

VF. Una menor oferta es igual a precios superiores, pero ¿es también sinónimo de rentabilidad?

RS. Si bien es cierto que los precios esta temporada se han recuperado, eso no garantiza la rentabilidad del agricultor. Aunque depende de cada caso en concreto, los costes han subido para todos. La factura eléctrica y energética, el coste de los abonos—sobre todo los nitrogenados—, los fertilizantes, la mano de obra... No obstante, si hacemos balance, creo que estamos mejor que el año pasado en términos netos. Una campaña con más costes y menos kilos, pero con mejores precios.

VF. ¿Qué puede decirnos del problema del agua?

RS. El agua es el problema. Y aún no somos conscientes de lo que puede suponer. El mes de



Para Ricardo Serra, las principales preocupaciones de la citricultura son el agua, el tema laboral y el precio. / ARCHIVO

enero se ha ido entero de vacío y ahora, a finales de febrero, apenas ha caído agua en algunos puntos. Pero en las zonas de los embalses no ha llovido nada y eso, junto con una menor cantidad de nieve, augura unas dotaciones hídricas para los regantes muy insuficientes.

Mucho tiene que cambiar la situación en los próximos meses para llegar a tener un año normal. Y ya no eso, que ahora es un sueño, sino un año como el del año pasado que, pese a que fue muy ajustado, los agricultores nos hicieron una demostración de su capacidad de ahorro y de gestión del agua al sacar adelante sus explotaciones con dotaciones muy deficitarias.

VF. ¿Y de las plagas?

RS. La problemática de las plagas tiene dos vertientes. La primera, el temor que se respira en el campo por que empiecen a entrar plagas y enfermedades que aquí no tenemos. Pese a la “inspección y vigilancia” de las importaciones, las fronteras de la Unión Europea son permeables y los controles poco eficaces y, como consecuencia, cada día tenemos más plagas que antes no teníamos.

Y la segunda, la prohibición y reducción de fitosanitarios para combatirlas. Aunque suene a tópico, es la tormenta perfecta. Cada vez hay más plagas y menos herramientas para luchar contra ellas.

VF. ¿Cómo poner freno a estas continuas amenazas?

RS. Basta con que Bruselas haga cumplir a los países importadores con los principios de reciprocidad y los controles en

“Para esta segunda parte puede entrar mucha más fruta de fuera. Preocupa especialmente Egipto, un país que ha experimentado un gran crecimiento en los últimos años y cuyos costes de producción son irrisorios en comparación con los nuestros”

“La Interprofesional nunca funcionará si no conseguimos entre todos un pacto y, para ello, debe de estar en Madrid, para que todos nos sintamos representados y podamos trabajar conjuntamente”

frontera sean más exigentes y rigurosos. No obstante, los agricultores europeos estamos en clara desventaja, puesto que las competencias sobre las fronteras las tiene cada estado miembro, y hay mucha naranja que entra por el puerto de Rotterdam y por otros puertos del norte de Europa que no tienen ninguna intención de extermar los controles.

VF. En lo relativo a las importaciones citricolas de terceros países, ¿cuál es la incidencia en lo que llevamos de campaña?

RS. Esta primera parte de la campaña han pasado casi desapercibidas. Nuestros países competidores también han sufrido nuestros mismos inconvenientes además del incremento del precio de los fletes. Pero para esta segunda parte, como los precios de los cítricos españoles son altos y la reducción de kilos significativa, puede entrar mucha más fruta de fuera. En este caso preocupa especialmente Egipto, un país que ha experimentado un

gran crecimiento en los últimos años y cuyos costes de producción son irrisorios en comparación con los nuestros.

VF. ¿Cómo poner en valor nuestro producto frente a las producciones de terceros países?

RS. Fomentando su consumo con más presencia de nuestros cítricos en otros países y con más promoción para que los consumidores conozcan todas las cualidades de nuestra fruta. Y para ello, la mejor arma es la Interprofesional.

En este sentido, insisto una vez más, la Interprofesional nunca funcionará si no conseguimos entre todos un pacto y, para ello, debe de estar en Madrid, para que todos nos sintamos representados y podamos trabajar conjuntamente.

Vuelvo a hacer un llamamiento a Intercitrus, que no está afrontando todos estos retos que resultan vitales para el futuro y la continuidad del sector citrícola.

VF. ¿Qué previsiones manejan para la segunda parte de la campaña?

RS. Es cierto que las condiciones podrían ser mejores y que el consumo ha bajado levemente, pero somos positivos de cara a esta segunda parte. Debido a la oferta reducida, los precios se han mantenido al alza y nada nos hace indicar que esto vaya a cambiar. Eso sí, estaremos pendientes de cómo se vayan desarrollando las importaciones de terceros países, con especial atención a Egipto.

VF. ¿Cómo valora la reforma laboral y la reciente subida del Salario Mínimo Interprofesional?

RS. Todo se complica para el sector agrario. Estas nuevas medidas van en contra de la dinámica natural del campo. No solo por el incremento económico al que tienen que hacer frente los empresarios, sino también a la escalada burocrática, haciendo el sector cada vez menos operativo.

Haciendo números fáciles, vamos a decir que de una hectárea de fruta grande, Navelinas o Navel Late, se pueden sacar unos 40.000 kilos. Para ello, se necesitan dos camiones—pues cada uno puede cargar unos 20.000 kilos aproximadamente— y, para recolectar y cargar, unas 15 personas por camión. En total, 30 personas. Pues a estos se les incrementa, por un lado, 80 euros el salario y, por otro, la base de cotización que sube también en unos 30 euros. En términos globales, el coste de mano de obra se incrementa en más de 3.000 euros por hectárea aproximadamente para el empresario.

En la segunda parte entra que el concepto de trabajador eventual ha desaparecido, ahora son todos fijos discontinuos. La actividad agraria se caracteriza por tener momentos determinados en que se necesita mano de obra puntual, como es el caso de la recolección, y ni los empresarios ni el Gobierno pueden cambiar esta condición inherente del sector.

VF. Para finalizar, ¿qué temas están sobre la mesa del sector citrícola andaluz?

RS. Los principales temas que ahora nos ocupan son, principalmente, el agua, el tema laboral y los precios. Pero la lista podría seguir con la bajada del consumo, la competencia desleal de otros países...

Son muchos los asuntos que tenemos pendientes pero después de un ejercicio terrible como el del año pasado, ahora tenemos menos fruta y mejores precios. A fin de cuentas, podemos tener una campaña razonablemente buena para recuperar no solo parte del dinero, sino también el ánimo de seguir siendo citricultores en el futuro.