

«Vamos a pedir el aumento de los umbrales para industrialización»

Entrevista con Celestino Recatalá, presidente de Intercitrus, interprofesional cítrica española

Este ha sido un año complicado para el sector cítrico debido, sobre todo, al descenso acusado de los precios, aunque las exportaciones hayan alcanzado un récord absoluto. Celestino Recatalá, presidente de Intercitrus, hace un balance de la situación actual del sector y desvela las medidas a tomar para evitar que se reproduzcan los problemas de esta campaña.

● J. S. Periodista.

Celestino Recatalá finaliza su mandato al frente de Intercitrus en el transcurso de la asamblea anual que se celebrará el 17 de julio en Valencia. El representante del sector productor cederá el testigo ese día al representante del Comité de Gestión de Cítricos y antes de acabar su presidencia realiza en esta entrevista un balance de su gestión.

Vida Rural.- La campaña cítrica 1999/2000 está a punto de finalizar, ¿cuál es el balance que usted realiza?

Celestino Recatalá.- La campaña actual ha tenido unos precios muy bajos que han creado malestar en el campo. En contrapartida, se ha logrado un récord de las cuotas de exportación, aunque no es motivo de satisfacción para nadie en el sector porque los precios han resultado bajísimos, al nivel de las peores campañas, en todas las variedades en general. Desde el principio de la campaña cuando la variedad Marisol cayó en picado ya arrastró como un efecto dominó a todas las demás.

V.R.- ¿A qué motivos atribuye el desarrollo negativo de la campaña cítrica?

C.R.- Una conjunción de varios factores ha condicionado el desarrollo de la campaña. Uno de los más importantes ha sido el desfase del aforo de previsión de cosecha, que nos hizo pensar que iba a haber unas cantidades que luego no han sido tales y después hemos tenido diversas inclemencias meteorológicas que han afectado a ciertas variedades. Para colmo de males, nos hemos encontrado con algunos problemas de calidad en los primeros envíos y, sobre todo, con una "piñolá" terrorífica (aparición de semillas en las mandarinas como consecuencia de los efectos de la polinización cruzada) que ha sido totalmente negativa de cara al exterior, porque el consumidor no desea encontrar nada extraño a la hora de comerse la fruta. ¿Cómo vamos a incentivar el consumo de cítricos entre las amas de casa si ésta, al darle una mandarina a su hijo, encuentra pepitas en su interior?

V.R.- ¿Parece ser que existe un consenso dentro de Intercitrus para resolver todos estos problemas que han surgido a lo largo de esta campaña?

C.R.- Si no queríamos que en las próximas campañas se reprodujeran los problemas de la actual, teníamos que "coger el toro por



Celestino Recatalá (izq.), presidente de Intercitrus, junto a M^a. Ángeles Ramón-Llin, consejera de Agricultura de la Comunidad Valenciana, y Vicente Abad, director del Museo de la Naranja de Burriana, en la inauguración en Londres de la exposición "La Fruta Dorada", para promocionar los cítricos de la región.

los cuernos" y consensuar una serie de medidas. En primer lugar, vamos a demandar a la Administración la creación de un censo cítrico de ámbito nacional y otro europeo, para saber en cada momento qué tenemos. Otro de los puntos importantes es el de la calidad, donde pretendemos que la Administración haga cumplir las normas vigentes para que llegue al consumidor la fruta en las mejores condiciones posibles; también está el tema de las inspecciones, que no significa volver a las de un punto fijo, sino en origen y aleatorias para comprobar que todo el mundo cumple las normas.

No puedo olvidar tampoco que en los últimos años hemos venido trabajando por un acuerdo de todos los subsectores en referencia a la reforma de la OCM de frutas y hortalizas, ya que no ha sido satisfactoria ni ha cumplido las expectativas que se habían creado en el sector cítrico. Vamos a consensuar un documento sobre la misma que presentaremos ante la Comisión Europea, en el que se incluiría como principal reivindicación el aumento de los umbrales para industrialización, insuficientes actualmente e inadecuados a la realidad cítrica española actual; un aumento de los porcentajes dedicados a los programas operativos y, fundamentalmente, que todo el presupuesto destinado a cítricos que la Unión Europea se ahorra a causa de las penalizaciones, revierta en el sector.

V.R.- Donde han existido mayores polémicas ha sido en las fechas de contratación para industria...

C.R.- Ahora se atisba un principio de acuerdo en este sentido y creo que aprobaremos las dos fechas para desviar cítricos con destino a industria, después de detectar que la única fecha que tenemos en estos momentos, el 1 de noviembre, no solucionaba nuestros problemas.

V.R.- ¿Intercitrus es, a su juicio, una interprofesional totalmente consolidada?

C.R.- Pienso que sí está perfectamente consolidada, aunque

NUEVO
Buggy[®]
360 SG

EL FUTURO, YA!



TOTALMENTE
SOLUBLE

SIPCAM
INAGRA

debe trabajar más si cabe y tomar un mayor número de medidas y acuerdos que beneficien a todo el sector. Hemos de ser conscientes de que el futuro que se nos viene encima es complicado, porque la producción aumenta, tenemos más competencia de países terceros y las cadenas de distribución están cada vez más concentradas. Pondría un pero a la labor de Intercitrus y es que a veces va muy lenta en la toma de acuerdos, debe ser más ágil, porque como los mismos se deben tomar por unanimidad, dificultan la gestión.

V.R.- ¿Entonces la extensión de norma concedida supone un freno?

C.R.- No, la extensión de norma ha supuesto mucho para Intercitrus. Se ha demostrado que el propio sector cuando toma un acuerdo es respetado por todos. No ha sido válida únicamente para la promoción, sino que es útil para cualquier momento en que el sector considere oportuno adoptar alguna medida.

V.R.- A lo largo de este año, los productores han denunciado un aumento de las renegociaciones de tratos en el campo, ¿cree que si el contrato de compraventa fuera más utilizado cambiaría esta situación?

C.R.- Como productor me gustaría que hubiera un contrato que fuera extensivo a todas las compraventas que se hicieran en el campo, un contrato que se respetara y garantizara el cumplimiento de las transacciones por las dos partes, porque eso da garantía y trans-

parencia a todo el sector. Es bueno para todos y en la época que vivimos habría de establecerse algún incentivo para quien lo utilizara, bien fiscal o de otro tipo.

V.R.- Anteriormente ha mencionado la competencia de los países terceros como amenaza, ¿realmente les afecta tanto como dicen?

C.R.- Indudablemente. Desde Intercitrus siempre hemos reclamado que antes de firmar un acuerdo comercial con un país tercero se analicen las repercusiones económicas para los sectores implicados. Solicitamos al menos que, si estas repercusiones son perjudiciales, existan compensaciones para que los productores podamos vivir dignamente de nuestro trabajo. No puede ser que siempre salgan beneficiados los países del norte de la UE, con agricultura continental, mientras que los productores de frutas y hortalizas tengan que "pagar el pato".

V.R.- Usted finaliza su mandato al frente de Intercitrus durante estos días, ¿qué valoración otorga al mismo?

C.R.- Totalmente positivo. Tal vez, me hubiera gustado que los acuerdos entre todos los subsectores no se hubieran producido al final del mandato y que, por el bien de la actual campaña, hubieran llegado antes. Creo mucho en las interprofesionales, en Intercitrus, es lo mejor que le ha ocurrido al sector en los últimos años con sus defectos y sus virtudes. ■

LAS PREVISIONES PARA LA CAMPAÑA 1999/2000 ALCANZAN LAS 3.200.000 TONELADAS

Las exportaciones de cítricos batan el récord

El próximo 30 de agosto podría ocurrir un hecho realmente histórico. Esa fecha, que significa el punto y final de la campaña cítrica 1999/2000, está previsto que se logre el récord de exportaciones cítricas con más de 3.200.000 toneladas. A 31 de mayo ya se alcanzaba la cifra de 3.060.000 t, lo que representa 360.000 más que en la campaña pasada y 60.000 más que en la de 1997/98, que es, por el momento, donde está situado el listón exportador.

La previsión que realizó el Comité de Gestión de Cítricos, CGC, organismo que agrupa a los exportadores privados, en la Asamblea del CLAM celebrada en Valencia en octubre de 1999, fue de 3.083.000 t, cifra que ha sido rebasada. Las exportaciones, según los datos del CGC, se han dirigido mayoritariamente a países de la UE, con un total de 2.405.859 t, mientras que cerca de 644.000 se han vendido a países terceros, entre los que destacan Polonia, República Checa y Estados Unidos.

El auge de las exportaciones españolas de cítricos ha venido parejo a la caída de las de los países competidores del área mediterránea. Israel, por ejemplo, ha bajado su cifra de exportación en más de 60.000 t, que ha tenido que desviar hacia la industria de zumos. Marruecos también se ha visto obligado a aumentar su producción de



zumos y ha destinado 80.000 t de sus Maroc-Late a Rusia, apartándose temporalmente de los mercados de la UE. En el ámbito comunitario, Grecia ha descendido su exportación de cítricos en un 15%, aproximadamente, y ha incrementado, por tanto, su proceso hacia la industria.

Estos datos espectaculares de exportación de cítricos por parte de España no son coyunturales, a juicio de los exportadores, puesto que el incremento de producción de cítricos es estructural. En la última década se ha ido culminando la etapa de replantación de cítricos con pies resistentes al virus de la tristeza. Aunque todavía queda un buen número de hectáreas en la zona norte de la provincia de Castellón, se puede pensar que en el próximo decenio se habrá completado un ciclo histórico, en el que se

habrá producido el relevo de las plantaciones viejas y enfermas, casi sin producción, por otras nuevas a las que les faltaban años para conseguir su plena producción. Al llegar ahora a su plenitud productiva van impulsando el crecimiento de la cifra total.

Al mismo tiempo, gracias a la rentabilidad del cultivo y a la transferencia de los beneficios para los citricultores, el número de hectáreas dedicadas a los cítricos ha tenido un crecimiento continuo desde hace más de veinte años, algo sin precedentes en la fruticultura europea y mundial.

Los cítricos producidos en la Comunidad Valenciana cuentan desde esta campaña con una marca de calidad que les permite diferenciarse de productos de otras procedencias y calidades. Se trata de la **Indicación Geográfica Protegida Cítricos Valencianos**, etiqueta que avala y potencia el prestigio, calidad y tratamiento esmerado que siempre han acompañado a los cítricos.

El propósito principal es conseguir una mayor penetración en el mercado, cada vez más globalizado, donde sólo aquellas empresas comercializadoras que han conseguido crear y mantener una marca de calidad en el tiempo pueden encarar con solvencia las múltiples fluctuaciones que ejerce el mercado y ver recompensados sus esfuerzos con unos precios mejores. ■