

MANUEL ARRUFAT / Presidente del Comité de Gestión de Cítricos

“Tenemos una gran oportunidad para poner en valor nuestras clementinas”

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN. Valencia Fruits. Las previsiones iniciales reflejan un descenso importante de cosecha. ¿Qué lectura inicial realizan de estos aforos cítricos?

Manuel Arrufat. La estimación para la campaña 2019/20, según los datos facilitados por el ministerio, se sitúa en 6,27 millones de toneladas de cítricos, un 17% por debajo de la del pasado año, pero solo un 8% inferior a la media de las últimas 5 campañas. La bajada, atendiendo a la extraordinaria producción de la temporada pasada —la más alta de la historia— es importante, pero tampoco es dramática: el suministro a los mercados está garantizado. De hecho, a pesar de los aforos —no siempre acertados— y de los dientes de sierra de la producción de un cultivo alternante, llevamos 9 campañas en las que siempre hemos exportado por encima de los 3,6 millones de toneladas.

El descenso es más fuerte en pequeños cítricos (-24%) que en naranjas (-16%). Así, la caída es mucho más importante en clementinas, en Nules especialmente, y no tanto en mandarinas tardías, donde aún están entrando en producción nuevas plantaciones.

Somos un sector maduro, con una gran experiencia y *know how* del mercado y es bien conocida la capacidad que tienen los operadores para, en campañas de menor cosecha, mejorar el aprovechamiento en los almacenes. No se ha producido solapamiento en



Manuel Arrufat, en su despacho del Comité de Gestión de Cítricos, analiza en esta entrevista la actualidad citrícola. / FOTOGRAFÍAS: ÓSCAR ORZANCO

las clementinas precoces, se están cosechando el resto de mandarinas en su momento óptimo y con pocos destrios y buen calibre.

VF. En cuanto a los países competidores de España, ¿qué datos manejan desde el CGC?

MA. La caída es generalizada en todas las zonas productoras de la cuenca mediterránea. En Marruecos el fallo es más importante, especialmente acuciante en clementinas, menos en naranjas. Algunas asociaciones de este país estiman una caída del 30%, con una producción citrícola que pasará de los 2,6 millones de toneladas a situarse por debajo de 2,2 millones. En mandarinas tardías, con la Nadorcott de segunda temporada, sabemos que seguirán aumentando.

Optimismo en el campo

Manuel Arrufat señala que el agricultor lo pasó muy mal en la pasada campaña. “Concurrieron demasiadas cosas negativas y este año se percibe una cierta recuperación. Pero citricultores y exportadores tendrán que hacer sus números y comprobar si la merma en kilos y el incremento en las cotizaciones ha supuesto o no mayores ingresos. No siempre una campaña con mejores precios es más rentable, aunque esta creo que sí podría serlo en su conjunto”, indica el presidente del CGC. ■

En Turquía, con importante presencia en el mercado del limón, las caídas oscilan entre casi un 50% de la variedad Interdonato y el 25% de otras más tardías. En satsumas, el descenso es del 20% y en naranjas del 30%. Su producción de mandarinas tardías también va a más.

En Israel, la variedad dominante —Orri— seguirá creciendo y se espera que mantengan las exportaciones en el entorno de las 80.000/90.000 toneladas. La producción global citrícola se situará en algo más de medio millón de toneladas con una exportación del entorno de 170.000 toneladas.

Por último, las cifras de exportación de Egipto en naranjas se aproximan ya a las nuestras y sabemos que hay grandes extensiones de tierras de regadío entrando en producción cada año en ambos lados del Delta del Nilo. Oficialmente se habló en la pasada campaña de una cosecha citrícola de 3,4 millones de toneladas pero las cifras reales, en un país como este con estadísticas nada fiables y sin censos, podrían ser muy superiores este año.

VF. Analizando estos datos, ¿qué escenario comercial se le presenta al sector citrícola español en esta campaña?

MA. Creo que tenemos una gran oportunidad para poner en valor la calidad de nuestras clementinas, en general, y de la variedad Nules, en particular. La caída de la oferta ha sido correspondida con una demanda mayor, lo que ha

propiciado un escenario de repunte de los precios en origen y algunas subidas iniciales más cosméticas en destino, al consumidor. Se están produciendo tensiones importantes con la gran distribución. Algunos supermercados siguen trabajando con el ‘chip’ de la pasada temporada, cuando las circunstancias son muy diferentes. Las dudas empezarán a resolverse en diciembre, cuando afrontemos el mes más intenso en lo comercial. Hay que ponderar si la subida de precios en los lineales afectará a la demanda y al consumo o no, porque podría darse el caso de que los precios subieran a costa de reducir el volumen de ventas. El suministro a Europa está garantizado, pero las cifras de ventas, con estos volúmenes y viniendo como venimos de una temporada récord, seguro se resentirán. Pero lo dicho: no creo que bajemos de las 3,5/3,6 millones de toneladas de exportación.

La clave para el comercio en esta campaña es mejorar los aprovechamientos sin que ello afecte a la calidad. Eso y mantener el buen servicio: garantizamos un suministro regular y óptimo, el más adaptado a los requerimientos de todo tipo que exige la gran distribución europea (estándares de calidad, seguridad alimentaria y trazabilidad, producción sostenible, variedad de formatos comerciales).

Más allá de la UE, hemos de consolidar plazas estratégicas en países terceros, como China o Canadá; hacer un esfuerzo por resistir en otras ahora golpeadas por la guerra comercial, como EEUU y abrir nuevas plazas, como India, cuyo protocolo se está renegociando para hacerlo viable e insistir en la reapertura de Rusia, cuyo bloque persiste desde 2014.

La gran incógnita es el papel que jugará Egipto, y lo es por su creciente influencia en los mercados de naranja, apelando siempre al factor precio para ganar cuota.

VF. ¿Cómo ha arrancado la temporada desde el punto de vista comercial y en calidad organoléptica? ¿Hay diferencias respecto al año pasado?

MA. Comenzamos salvando en primera instancia el Brexit duro que veíamos venir y que podía haberse empezado a aplicar en el que es nuestro tercer mejor mercado el pasado 31 de octubre. Y evitar eso, justo en el siempre conflictivo inicio de la temporada, ha sido positivo. Tenemos una fruta de excepcional calidad, de gran condición, sin ningún problema de calibre y con una adecuada relación de azúcar/acidez. Este año parece que el tiempo también acompaña, que la DANA —salvo en las zonas de la Vega Baja y Murcia— fue incluso beneficiosa y que el frío que tanto anima el consumo ha llegado a Europa algo retrasado pero básicamente cuando tocaba.

JOYEN EXPORT, S.L.



EXPORTACIÓN DE FRUTAS Y CÍTRICOS

Carretera de Simat, 27
Almacén y Despacho:
Tel. 96 221 40 86
Fax: 96 221 43 16
46667 BARXETA (Valencia)
www.joyen.es

Empresa certificada en BRC, IFS y GLOBALGAP

Los bloqueos de los CDR de entonces ahora parecen repetirse en La Junquera —lo que puede llegar a ser un serio problema— pero es que entonces también padecimos las movilizaciones de los 'chalecos amarillos' en Francia. Pese a que la temporada pasada teníamos mucha más producción, las cifras de exportación no comenzaron a llegar a los niveles de la precedente y a repuntar hasta diciembre-enero. Este año no parece ser así y la demanda es bastante buena, aunque igual bajemos cifras.

La temperatura y la humedad han sido las ideales para el desarrollo de las clementinas y las navelinas. Las primeras satsumas y las clementinas precoces han llegado con unas dos semanas de retraso y tuvieron algunos problemas de coloración, que perfectamente podríamos atribuir al cambio climático. Pero no se ha producido un solapamiento con la recolección de las siguientes variedades. Aquellas 600.000 toneladas dañadas por las lluvias, más otras tantas que no se recogieron por la sobreoferta y baja demanda de la pasada temporada, han acabado por agudizar los efectos de la vecería en la presente. Se han abandonado campos, en muchos casos se ha reducido al mínimo la inversión de los agricultores, afectados por la crisis del año pasado, y todo eso ha contribuido a aumentar la caída de la cosecha.

VE. ¿Qué efectos está teniendo este año la competencia de Sudáfrica sobre la temporada de variedades tempranas?

MA. Tras tanta hipérbole con la competencia de Sudáfrica, este año su influencia ha sido sensiblemente menor. Los problemas logísticos en sus puertos, las huelgas en las terminales, la sequía, alguna helada y después las lluvias parecen haber hecho remitir los envíos sudafricanos a la UE y el arranque de nuestra campaña ha sido relativamente bueno para nuestras clementinas precoces y satsumas, que este año han recuperado posiciones. Sudáfrica quizás haya sufrido esta temporada una crisis de crecimiento porque sabemos que sigue ampliando plantaciones en mandarinas y limones y que Europa es su primer objetivo.

Hasta agosto, último dato conocido, las importaciones cítricas europeas del país africano sumaron 408.000 toneladas mientras que en las mismas fechas del año pasado ya superaban las 475.000. Quedan meses importantes por contabilizar pero la sensación en los mercados es que este año no se han producido las distorsiones que sí se dieron en años pasados.

A nivel global, y en esto Europa no es una excepción, la producción y el consumo se decantan por los pequeños cítricos 'easy-peelers' (de fácil pelado). Y en este grupo las tardías —como Nadorcott, Orri o Tango y últimamente también Leanry— son cada vez más populares y están mejorando su condición y sabor. En Europa eso pasa en verano, con producción del hemisferio Sur, de Sudáfrica cada vez más, pero también de Chile o Perú, lo que obviamente reduce la ventana de nuestras satsumas y clementinas precoces. Pero, a la

inversa, nosotros estamos también ganando terreno entre febrero y abril-mayo con esos mismos híbridos tardíos. Digamos que nuestra campaña se está moviendo, desplazándose. Las satsumas y clementinas precoces tienen cabida, tienen y tendrán su hueco y su público, pero están sometidas a una presión cada vez mayor.

VE. La presión de producciones de países terceros ha aumentado en el mercado de la UE en las últimas campañas. Para el Comité de Gestión de Cítricos, ¿qué países ejercerán, o ejercerán en un futuro próximo,



Arrufat señala diferencias entre la competencia.

una competencia preocupante para el sector cítrico español?

MA. Repetimos muchas veces que somos el primer país exportador de cítricos en fresco del mundo y eso suena muy bien, pero lo cierto es que 'nuestro mundo' se circunscribe en un 91-93% a la UE, que es donde mejor aprovechamos nuestra ventaja competitiva de proximidad. ¿Y, qué ocurre en Europa? Pues parece claro que es cada vez menos nuestra y el principio de preferencia comunitaria, por mucho que se repita y se apele, ya no existe, ni volverá a aplicarse.

En el mercado cítrico el equilibrio comercial entre UE y el resto del mundo no existe: los 28 importaron en 2018 de países terceros 2,58 millones de t de cítricos, mientras que los europeos exportamos 0,62 millones, el 60% España. Sudáfrica batió el año pasado su récord en la UE, con 814.000 t y Egipto también lo hizo, con 340.000. Ambos competidores están ampliando plantaciones, siguen en expansión comercial y tienen concentrada la actividad exterior en unos

(Pasa a la página siguiente)



DAUMAR Packaging solutions

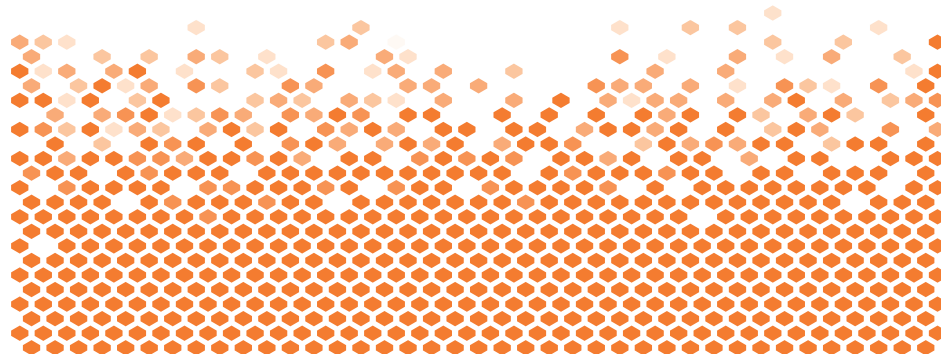


100% reciclable

Con posibilidad de utilizar material compostable

El más ligero

3,2 g de material para envasar 2 kg de producto



SALES@DAUMAR.COM | WWW.DAUMAR.COM

“Tenemos una...”

(Viene de la página anterior)

pocos grandes exportadores/ cosecheros. Sin embargo, pese a las cifras actuales, la mayor amenaza es Egipto. Lo es por cuatro razones muy básicas: compite desde el otro lado del Mediterráneo, con una ventaja de proximidad sobre el país sudafricano; explotan el factor precio, con costes hasta diez veces más bajos que los nuestros (alrededor de 5 euros/día) y ni por asomo los mismos requerimientos sociales, medioambientales, tributarios o incluso de estándares de calidad; trabajan sobre un monocultivo (la naranja, con poca producción de mandarinas, aunque también en esto están creciendo) y, sobre todo, porque irrumpen en los mercados al mismo tiempo que nosotros. Su incidencia sobre Europa en la segunda parte de la temporada, no tanto ahora como en el corto/medio plazo, será mayor que la de Sudáfrica en nuestro arranque. Con Sudáfrica, pese a lo que se dice, podemos colaborar, podemos importar en contraestación y abastecer al mercado peninsular y parte del europeo manteniendo los empleos en los almacenes, dando continuidad en el suministro a nuestros clientes. Porque si no lo hacemos nosotros, que sí tenemos nuestros intereses y arraigo aquí, lo harán los holandeses y la transición entre el final de la temporada y el comienzo de la nuestra será más complicada. La única condición es la reciprocidad, la seguridad en los envíos en materia fitosanitaria. Y en esto no son de fiar.

VF. ¿Qué repercusiones pueden tener sobre el sector citrícola los aranceles de EEUU?

MA. La imposición de nuevos aranceles ad valorem del 25% nos puede dejar fuera del mercado. Norteamérica,

con casi 110.000 t de cítricos exportadas en 2007 —en torno a 80.000 de ellas clementinas— llegó a ser nuestro primer mercado tercero. Aquel destino desempeñaba un papel crucial en la campaña. Ese volumen de precoces que ahora puede dejar de exportarse añadirá presión al ya saturado mercado de la UE, por otra parte, gravemente amenazado por el alargamiento de la campaña de híbridos de mandarinas tardías de Sudáfrica.

EEUU debería replantearse la situación generada porque estos aranceles pueden dejar el mercado americano en manos de Marruecos —ya beneficiado por su tratado de libre comercio— que quedará como único proveedor de clementinas, a pesar de tratarse de un país inestable y con graves problemas de mosca (*Ceratitidis capitata*, plaga cuarentenaria en EEUU) en las tres últimas campañas. California ha desarrollado su propia producción (alrededor de 1 millón de t), que complementa nuestra oferta en el mercado americano y que se comercializa fundamentalmente en la costa oeste mientras que la clementina española después de su llegada a los puertos del área de Nueva York y Filadelfia, los únicos con las condiciones necesarias para la recepción de este producto, se distribuye a los mercados de la costa este.

VF. ¿Qué reclaman a las administraciones para poder competir con las producciones cítricas de terceros países?

MA. Reciprocidad, sin más. Que Europa exija a terceros las mismas condiciones para acceder que las que nos impone a nosotros. Que Bruselas nos proteja de la entrada de plagas y enfermedades igual que lo hacen otros mercados, que también tienen producción cítrica que preservar. Somos defensores de las bondades del libre comercio, pero no



Manuel Arrufat señala los peligros de algunos acuerdos comerciales suscritos por la UE.

es sostenible que los acuerdos comerciales con terceros los negocié la UE y que el sector hortofrutícola europeo sea moneda habitual de cambio. Tampoco que las condiciones técnicas de exportación en materia fitosanitaria a esos mismos países terceros a los que esos tratados dan facilidades en Europa sean consideradas cuestiones menores, cuando son temas cruciales que, sin embargo, se dejan en manos de la capacidad limitada de negociación de los Estados miembros. Salimos perdiendo en ambos casos y nos vemos abocados a aceptar más allá de la UE resulta ser que no se aplica para entrar en la UE. Reciprocidad supone también acabar con la disparidad evidente entre las exigencias sociales, medioambientales y productivas con las que trabajamos en Europa y las de algunos de esos países terceros (Marruecos, Egipto, Turquía, por citar los casos más graves).

Sobre la mesa del Gobierno español y del comunitario hay una medida que mejoraría la competencia y facilitaría la convivencia en Europa entre nuestra citricultura y la de los países terceros: la posible aplicación de los ‘certificados de importación’. Con este documento se podrían anticipar las cantidades que estarán presentes en el mercado en las semanas siguientes, alertando a los propios operadores y a las distintas administraciones ante un previsible desequilibrio en el mercado. Su funcionamiento sería sencillo: los exportadores de países terceros que trabajen con la UE deberían solicitar un certificado, de expedición automática, antes de enviar productos. Se ha aplicado años para las manzanas y la experiencia demuestra que los primeros interesados en la información son los propios exportadores, que pueden autorregularse ya que también son víctimas de un posible desastre de precios en el mercado cuando se da sobreoferta.

VF. La llegada de nuevas plagas continúa siendo otra de las grandes preocupaciones.

MA. Hasta no hace demasiado tiempo hablar de la amenaza de plagas y enfermedades foráneas era hacerlo de patógenos exóticos, lejanos, de gran impacto si pero propios de otras latitudes. Hoy ya hablamos de realidades que marcan nuestro día a día, como es el caso del ‘Trip del te’ o del también llamado ‘Cotonet de les Valls’, del que tenemos la certeza de que llegó de Sudáfrica. Hoy, además, podemos decir que los patógenos más graves no solo vienen de ultramar, los tenemos aquí: la Xylella fastidiosa más agresiva que ataca a los cítricos está en Ibiza y tenemos otras cepas que también podrían mutar en Alicante; uno de los insectos vectores de otra bacteria, la del *Citrus greening* —que es el enemigo público número uno de la citricultura— se extiende en toda la cornisa Atlántica desde Ponnedra hasta Lisboa; la Mancha negra, que los sudafricanos se empeñaban en decir que no se podía adaptar al Mediterráneo, se ha instalado en 2.000 hectáreas del noreste de Túnez y la *Bactroera dorsalis* (mosca oriental) fue detectada en 2018

Acuerdo entre la UE y Mercosur

Sobre el acuerdo entre la Unión Europea y Mercosur, Manuel Arrufat explica que la industria española es subsidiaria del sector en fresco y su misión principal es la valorización de sus excedentes y descartes, fijando un precio suelo para el fresco. El zumo de naranja producido en España va destinado en su mayor parte a los mercados europeos, que consumen un total aproximado de 1.100.000 toneladas, siendo unas 250.000-300.000 de origen español, y las 750.000-850.000 restantes hoy ya son de origen brasileño. Brasil, con sus aproximadamente 20 millones de toneladas, representa el 36% de la producción mundial de naranja. Destina su mayor parte, entre 12 y 15 millones de toneladas a la producción de zumo a base de concentrado (FC) y 100% exprimido (NFC), representando el 65% de la producción mundial de zumo de naranja.

“Pero sus costes de producción, transformación y de transporte a la UE son muchísimo más bajos que en España. Los procesadores brasileños ofrecen el zumo de naranja 100% exprimido (NFCOJ) compitiendo directamente con el zumo español a precios más baratos, inasumibles. Brasil lidera el suministro, tanto en volumen como en precio, y los mercados no aceptan zumo español a precios por encima del brasileño. Las consecuencias de eliminar los aranceles a la importación de zumo de naranja de Brasil serán graves: el citricultor dejará perder la fruta, la industria española de transformación de cítricos desaparecerá, y con ello el sector se verá gravemente perjudicado porque se dejarán de valorizar las 750.000 - 850.000 toneladas anuales de naranjas, creando además un elevado coste económico y medioambiental (lixiviados) para la eliminación de estos excedentes” señala Arrufat. ■

www.camp.al

LLONA

Dinki

Krone

en el sur de Italia. Siete de las 20 plagas y enfermedades que la UE ha regulado ahora como 'prioritarias' por su enorme impacto económico y ambiental afectan a los cítricos.

Exigir medidas de protección efectivas no es una baza comercial ni una barrera no arancelaria, es supervivencia. Si llega el *Greening*, extrapolando lo acontecido en Florida, en unos 15 años podría desaparecer la citricultura de España. En lo que llevamos de siglo, solo considerando las plagas citricolas, se han introducido en la Península 11 patógenos foráneos, 12 si incluimos la *Xylella*, que es una bacteria: nos entra uno nuevo cada año y ocho meses. Para cada una de estas nuevas plagas necesitamos un periodo de adaptación para conocerlas y saber cómo tratarlas, requiere movilizar recursos en investigación sobre fitosanitarios o lucha biológica, aumentando mientras tanto la fruta dañada no comercializable. Y tenemos un problema añadido que no es menor: Europa es la más garantista en cuanto al uso de sustancias activas, tenemos una oferta cada vez más limitada y a fuerza de repetir los tratamientos con los mismos productos —los pocos que nos dejan— se generan más resistencias y problemas a la hora de gestionar esos residuos, que también nos controlan más. Eso es también reciprocidad: que las frutas que entren a la UE hayan usado las mismas armas contra las plagas que disponemos nosotros.

VF. ¿Están respondiendo con diligencia las administraciones ante este problema?

MA. No, en líneas generales. Sí, en algunos casos especialmente graves, pero casi siempre tarde y con pocos medios. El IVIA hace un gran trabajo, con pocos recursos y mucho esfuerzo. En su haber, hemos de significar dos avances relevantes en lucha biológica: haber localizado y probado con éxito un parasitoide que se alimenta de la *Trioxa erythrae* reduciendo su población. Sin embargo, a la hora de hacer realidad el proyecto y soltar los especímenes en las zonas infestadas de Galicia primero y de Portugal, después el Ministerio de Agricultura no se mostró precisamente solícito y operativo y esta es la hora que aún no han comenzado a dispersarse en las mencionadas zonas. La consellera, Mireia Mollà, supo reaccionar y presionar para lograr los permisos y una vez obtenidos la cuestión lleva camino de empezar a resolverse. De igual manera el IVIA ha localizado otro parasitoide para el 'Cotonet de les Valls' cuya suelta, este ya sí en territorio valenciano, confiamos en que no se retrasará.

VF. ¿Qué medidas concretas se reclaman para evitar esta peligrosa dinámica de las plagas?

MA. Ahora, con la mancha negra en Túnez y sabiendo que la amenaza es cierta, debemos procurar que la UE prolongue a Sudáfrica, Brasil, Argentina y Uruguay las medidas de emergencia aprobadas para evitar que se instale en Europa. Se debe inspeccionar igual en España que en Rotterdam y se debe muestrear y analizar toda la fruta, también la

asintomática porque el riesgo es evidente y muchas veces se manifiesta después. Debemos acabar definitivamente también con ese canal paralelo, con controles más laxos, que se permite desde zonas afectadas por 'mancha negra' i Citrus canker si se arguye que las naranjas van destinadas a zumo porque sabemos que muchas de ellas, en realidad, acabarán en los circuitos en fresco y son foco de contaminación. De igual manera, es prioritario, inexcusable más bien, que la Comisión rectifique y tome las riendas de su

propia política fitosanitaria. En lugar de dejar en manos de la elección de los países terceros —de Sudáfrica, por ejemplo— los programas para evitar que llegue la *Thaumattobia leucotreta*, debe de actuar como el resto de potencias cítricas del mundo y exigir que la fruta que entre lo haga con garantías de que no existe ningún espécimen vivo que pueda contaminar un campo. Como nos exigen a nosotros con la *Ceratitidis*, Bruselas debe exigir que durante el tránsito hacia Europa la mercancía realice el pertinente tratamiento de frío.



La reciprocidad en materia fitosanitaria es esencial, según señala Arrufat.



Marcamos la calidad

www.fontestad.com



CENTRAL
Cira. Cv 32. km 9
46136 MUSEROS (Valencia)
Tel. 961 450 655
Fax 961 452 133

MERCAMADRID (Nave C puestos 52-58)
Cira. Villaverde-Vallecas Km. 3.8
28018 Madrid (Spain)
Tel. 917 857 294
Fax 917 861 711

SAINT-CHARLES INTERNATIONAL
BP 5142
66031 Perpignan Cedex (France)
Tel. 0033 468 557 070
Fax 0033 468 850 183