

ECONOMÍA

MANUEL ARRUFAT

Presidente del Comité de Gestión de Cítricos

«No podemos hacer de Europa nuestro coto privado»

El presidente del CGC y de Intercitrus analiza la compleja situación de la citricultura y recuerda cómo la 'tormenta perfecta' en la primera parte de campaña ha sembrado de pesimismo un sector que ha alzado la voz

BERTA RIBÉS / CASTELLÓN

El nuevo presidente del Comité de Gestión de Cítricos (CGC), Manuel Arrufat, está vinculado desde sus orígenes al sector cítrico. Sus padres ya prestaron su nombre a dos de las empresas que, antes de la Guerra Civil, comenzaron a abrir la puerta de Europa a España. Incluso su apellido lleva implícita su relación con los cítricos, pues es el que da el nombre a la arrufatina, una mutación de la clemenules descubierta en Vila-real, ciudad en la que sigue residiendo a sus 58 años.

Con estudios de peritaje industrial, domina cuatro idiomas y es Máster en Dirección de Empresas Internacionales. Trabajó en el almacén hasta pasar a ejercer como responsable de varios departamentos. Del sector cítrico transitó al industrial y ejerció durante algunos intensos años como directivo en una multinacional de esmaltes, donde fue el responsable de abrir delegaciones comerciales en Portugal, Italia o Indonesia y promovió la construcción de dos fábricas, una en Brasil y otra en Vietnam.

Más tarde, volvió a aterrizar en el sector cítrico, como gerente de una importante cooperativa de su localidad natal para, antes de ser rescatado por el CGC, dirigir su propia firma de intermediación, dedicada al comercio al por mayor de frutas. Arrufat asume también la presidencia de la Interprofesional Cítrica Española (Intercitrus), que reúne a organizaciones agrarias y operadores comerciales, y trabaja por reactivarse tras años de parálisis.

Pregunta.— Llega a la presidencia del Comité de Gestión de Cítricos (CGC) y de Intercitrus en un momento complicado, ¿cuáles son sus principales objetivos?

Respuesta.— En lo personal, me llena de satisfacción asumir esta



EUGENIO TORRES

responsabilidad, entre otras cosas, porque mi propio padre fue uno de los promotores del comité en sus orígenes. Estoy convencido que defender los intereses del comercio privado es casi tanto como defender los de la citricultura española. Que ello coincida, casualmente, con la presidencia de Intercitrus que, por turno rotatorio tocaba a la Asociación de Organizaciones de Productores ligadas al Comité de Cítricos, supondrá un doble reto. Más allá de poner en valor y de representar a un colectivo de unas 130 empresas – responsables de casi el

70% de las exportaciones cítricas– debemos forjar consensos en torno a la interprofesional.

Tras tantos años de inactividad, durante este año en la presidencia de Intercitrus creo que podremos dar pocos pasos –porque no habrá tiempo para más– pero sí pretendo que los avances que consolidemos sean firmes, que tengan proyección. *A priori*, dos asuntos parecen que pueden facilitar los acuerdos: mantener una línea contundente en Europa en cuanto a la fitosanidad que se debe exigir a las importaciones de países terceros y recu-

perar las campañas de promoción.

P.— ¿Cómo ha ido la primera parte de la campaña 2018-2019?

R.— En alguna ocasión he descrito lo acontecido en los primeros meses de esta temporada como la tormenta perfecta. Y no ha sido para menos. El retraso entre 2 y 3 semanas en la maduración de nuestras satsumas, clementina precoces y naranjas navelinas dejó en bandeja el mercado a los cítricos del hemisferio sur; la sequía extendió, además, los problemas de calibres medios y bajos; los meses de octubre y noviembre –según los infor-

mes de AEMET– llovió más del doble de la media histórica acumulada entre 1981 y 2010, lo que impidió que saliéramos a recolectar y dificultó el trabajo en los almacenes de confección, por no mencionar los graves daños que provocaron aquellas lluvias por aguado y *pixat*, que generaron enormes destríos y que tristemente dejaron ininidad de árboles sin poder recogerse porque no estaban en condiciones. A mediados de noviembre, además, comenzaron los cortes en los pasos fronterizos y en algunas carreteras galas y las protestas de los chalecos amarillos se prolongaron casi todos los fines de semana y muchos días laborales hasta bien entrado diciembre cuando comenzaron a apagarse lentamente, lo que provocó retrasos, anulaciones de pedidos, suspensión de envíos a ultramar... Después llegaron los CDR

catalanes con los cortes de la AP7... Ciertamente, una pesadilla y todo ello antes del momento álgido de la campaña, la Navidad.

P.— Y el calor persistente supongo que tampoco animaría las ventas...

R.— Efectivamente. Todo afectó pero el factor que seguramente más desincentivó la demanda fue el retraso en la llegada del frío, que siempre anima el consumo y que no llegó hasta bien entrado el mes de diciembre. El efecto psicológico de una producción mayor, que consolidó la difusión temprana de los diferentes aforos regionales españoles –el valenciano, el primero de ellos, fue el más llamativo, con un incremento del 22% que después quedó reducido a nivel nacional al 14%–

tampoco ayudó porque la distribución europea comenzó a sacar provecho. Las producciones mediterráneas que se han conocido después, con destacados aumentos en Marruecos, Turquía y no tanto en Egipto, tampoco contribuyeron a cambiar esa negativa dinámica.

P.— Aún no ha mencionado la palabra que más se ha repetido esta campaña: Sudáfrica. ¿Por qué?

R.— Sí, he hablado de las importaciones del hemisferio sur y Sudáfrica es, con gran diferencia, el más importante proveedor de Europa, la segunda potencia exportadora del

REPRESENTATIVIDAD

«El Comité de Gestión de Cítricos está formado por unas 130 empresas, responsables de casi el 70% de las exportaciones cítricas»

UNIÓN EUROPEA

«Hay que mantener una línea contundente en Europa en cuanto a la fitosanidad que se debe exigir a las importaciones de países terceros»

CAMPAÑA

«El retraso entre 2 y 3 semanas en la maduración de nuestra fruta dejó en bandeja el mercado a los cítricos del hemisferio sur»

'CHALECOS AMARILLOS'

«Las protestas de los 'chalecos amarillos' se prolongaron hasta bien entrado diciembre... Una pesadilla en el momento álgido de la Navidad»

mundo tras nosotros en cítricos en fresco. Pero es que... creo que hemos sobredimensionado un poco el problema generado con el solapamiento de nuestra producción con la sudafricana. Es complicado, en una campaña tan nefasta como ésta, no buscar culpables y más sencillo aún resulta encontrar enemigos externos. Sudafrica sí ha condicionado nuestro arranque de campaña con sus naranjas pero no es la causa fundamental de esta crisis, ni siquiera la más importante. Su crecimiento en la UE ha sido sostenido e importante pero no súbito. Las cifras -que quizá no conocíamos al detalle antes de empezar a reclamar la manida cláusula de salvaguardia- hablan de un incremento sustancial de las importaciones de cítricos pero ha sido algo paulatino. El acuerdo de la UE al que tanto se hace referencia sólo establecía novedades para las naranjas -ampliando del 16 de octubre al 30 de noviembre el periodo con un arancel reducido, hasta que desapareciera en 2026- y en este periodo el aumento, según nos advirtió la CE cuando nos desplazamos a Bruselas, no ha sido significativo.

De hecho, las importaciones incluso fueron más bajas que en el mismo periodo de 2017 (un 39% y representaron solo el 2% de las importaciones anuales. Paradójicamente, el acuerdo sí les ha permitido dosificar sus envíos y prolongarlos en octubre, entrando en un mayor solapamiento con nuestra producción de naranjas pero, de momento y según nos han transmitido también desde el Ministerio, no hay razones para aplicar esa cláusula.

Habrà que hacer un estudio más amplio, hacer un seguimiento y ser conscientes, en todo caso, que este tipo de medidas no se aplican con carácter inmediato. Hay muy pocos antecedentes en productos frescos y se debe justificar un impacto por volumen y afección a precios que deberá confirmarse, en su caso. Aplicarla -si se consiguiera- no sería tampoco la solución definitiva, nos daría un máximo de tres años para poder hacer una pequeña reconversión varietal y supondría volver simplemente a la situación anterior a la firma de aquel acuerdo.

R.- Pero ustedes -el CGC- sí advirtieron públicamente sobre la amenaza que supone Sudafrica antes de acudir a Bruselas...

R.- Sí. Lo hicimos por responsabilidad, por compromiso con nuestros citricultores, con nuestras propias empresas, porque los exportadores también somos productores y había información relevante que debíamos dar a conocer. Resumiré lo que entonces se dijo: Sudafrica puede ser un problema ahora con las naranjas contra nuestras navelinas pero también amenaza con serlo a medio plazo con sus mandarinas tardías y eso puede socavar las posibilidades de nuestras Clementinas precoces y satumas. Advertimos ya del rápido ritmo de crecimiento de sus exportaciones globales -no especialmente en Europa- pero, más que eso, desde

el CGC aportamos datos sobre las ventas de plantones, que es la mejor manera de anticiparse a las producciones futuras.

R.- Y después de Sudafrica ahora se destaca el papel creciente en Europa de las naranjas de Egipto de segunda temporada, que también se están expandiendo. Cuesta ser optimista...

R.- Tenemos una dura competencia pero es lo que tiene pertenecer a un mundo globalizado. La internacionalización de nuestra citricultura nos ha dado infinitamente mucho más que nos ha quitado. No podemos ahora, desde el pesimismo por la coyuntura, ser apocalípticos y pretender hacer de Europa nuestro coto privado. Egipto o más aún Marruecos exporta a la UE en toda una campaña mucho menos que nosotros en un mes que no es muy fuerte, como por ejemplo noviembre. Pueden hacer daño, sí, sobre todo porque sus políticas comerciales están siendo muy agresivas y porque explotan el factor precio, pero su producto es de calidad muy inferior al nuestro.

El CGC se ha adherido a las manifestaciones y las protestas que se han realizado. Muchos empresarios han acudido a ellas y han participa-

4 millones. Duplicar esas cifras ha sido gracias a Europa y eso se ha traducido en mucha riqueza y muchos puestos de trabajo.

R.- ¿Qué se le puede echar en cara entonces a Europa?

R.- Pues, básicamente, que esté



EUGENIO TORRES

poniendo nuestro futuro en peligro, no por no aplicar aranceles a terceros, sino por no proteger nuestra citricultura de las plagas y enfermedades que nos llegan con las frutas importadas. Es ahí donde debemos trabajar: en exigir básicamente lo mismo que nos reclaman a nosotros otras potencias citricolas -como EEUU, China o Japón- para poder exportarles.

R.- ¿Cómo podemos recuperar pues la confianza en el futuro de este sector?

COMPETENCIA DE SUDÁFRICA

«Creo que hemos sobredimensionado un poco el problema generado con el solapamiento de nuestra producción con la sudafricana»

INTERNACIONALIZACIÓN

«Tenemos una dura competencia pero es lo que tiene la globalización. La internacionalización nos ha dado mucho más que nos ha quitado»

EXIGENCIA A EUROPA

«Europa nos pone en peligro, no por no aplicar aranceles, por no protegernos de plagas que llegan con la fruta importada»

do en los foros de debate que se han convocado pero el antieuropeísmo que he visto emerger no puede ser la solución. Daré un dato: antes de nuestro ingreso en la UE, producíamos 3,5 millones de toneladas y exportábamos entre 1,5 y 2 millones de toneladas; hoy nuestra cosecha nacional es de 7,2 millones de toneladas y cerraremos la presente campaña con alrededor de 3,7 millones de toneladas exportadas y en algunas temporadas hemos superado los

R.- Hemos de trabajar desde la unidad, a través de Intercitrus para unas cosas y como sector de la mano de la Administración, afrontando los problemas estructurales que llevamos aplazando desde hace demasiado tiempo. No descubriré las Américas cuando aludo al problema del minifundio, a la atomización de la oferta frente a una demanda cada vez más concentrada, a los excesos productivos de variedades excelentes, como la Nules, o

la naranja navelina que, a consecuencia de la extensión del pie tolerante frente al amargo, concentran su recolección y comercialización en sólo 60 días, cuando antes teníamos más de 100, la dependencia del mercado comunitario, a

de zumos de naranja y quizá también en fresco o la amenaza de dinosaurios mundiales en la industria de jugos como Brasil.

El acuerdo Mercosur-UE está a la vuelta de la esquina y, en este caso, si nos convendría desarmar de aranceles a nuestra industria porque es muy complicado que compita frente a los costes de este país. El ministro Luis Planas acertó en parte cuando nos señaló el camino y habló de la necesidad de recuperar Intercitrus para así reivindicar soluciones desde una sola voz, retomar las promociones e incentivar el consumo y concentrar más la oferta. Porque, a veces, tantas voces distintas hablando

desde la legitimidad de sufrir una crisis tan dura pero reivindicando cosas tan dispares... Así no se transmite un mensaje claro sino que más bien se genera ruido.

Palau de València Temporada la Música Ciutat 18→19 Cultura

15 de febrer, divendres, 19.30

Boris Gilburg, piano
ORQUESTRA DE VALÈNCIA
Baldu Brönnimann, director
S. Rakhmáninov: Concert per a piano i orquestra núm.3 en re menor
W. Lutoslawski: Concert per a orquestra
ABONAMENT 20 • 20 / 15 / 10 €

17 de febrer, dijumenge, 19.30

Javier Perianes, piano
LONDON PHILHARMONIC ORCHESTRA
Juanjo Mena, director
W. A. Mozart: Don Giovanni (obertura)
L. van Beethoven: Concert per a piano i orquestra núm. 5 en mi bemoll major, op. 73
"Emperador"
W. A. Mozart: Simfonia núm. 39 en mi bemoll major, KV 543
ABONAMENT 21 • 50 / 36 / 25 €

AGENDA

10 de febrer, dijumenge, 19.30. SALA RODRIGO
Cambra al Palau
TRIO ITURBI
Fernando Pascual, violí
Jorge Farijuel, violoncel
Oscar Oliver, piano
Tomino Guillán Badenes, presentador
Beethoven i la modernitat (I)
L. v. Beethoven: Trio en re major, op. 70 núm. 1.
"Geistertrio"
D. Kodakóvich: Trio núm. 1 en do menor, op. 8
J. Turina: Trio núm. 2 en si menor, op. 76
10 €

12 de febrer, dimarts, 19.30. SALA RODRIGO
Cicle Jovens Músics
Conservatori Municipal de Música de València
Obres de: F. Sor: G. Frescobaldi, D. Koomans, D. Scarlatti, A. Griboyédov, A. Skriabin, A. Morris, E. Bozza, J. Rodrigo, J. Geissel, S. Rakhmáninov i W.A. Mozart
Entrada gratuïta (localitats limitades)

13 de febrer, dimecres, 19.30. SALA ITURBI
THE GLENN MILLER ORCHESTRA
Ray McVay, director
39 / 35 / 32 €

13 febrer, dimecres, 20.00. SALA RODRIGO
Cambra al Palau
MIQUEL PEREZ PERELLÓ, guitarra
MAGDALENA MARTINEZ, flauta
Souvenir de Paris
Música per a flauta i guitarra
F. Poulenc: Sarabandé (guitarra sola)
G. Fauré: Pavane
E. Sallés: Gymnopedie núm. 1; Grossienne núm. 1
M. Ravel: Pièce en forme de Habanera
J. Ibert: Entrée
C. Debussy: Syrinx (flauta sola)
A. Piazzolla: Histoire du tango
10 €

14 de febrer, dijous, 19.30. SALA RODRIGO
Cicle Fundació Piu Mosso
CARLOS SANTO, piano • ANDREJ SHEKO, piano
Obres de Mozart, Chopin, Liszt, Rakhmáninov, Gershwin
10 €

16 de febrer, dissabte, 19.30. SALA ITURBI
IMAGINE THE BEATLES TRIBUTE BAND
35 €

17 de febrer, diumenge, 12.00. SALA ITURBI
Javier Sapiña, contrabaix
BANDA MUNICIPAL DE VALÈNCIA
Rafael Sanz-Espert, director
Entrada gratuïta (localitats limitades)

Emergents al Palau 2019

10 de febrer, diumenge, 12.00. SALA RODRIGO • 7 €
Mineral Waters + Tipos de interés
16 de febrer, dissabte, 12.00. SALA RODRIGO • 7 €
Duna + Elen & Roseville

Esta programació està sotmesa a modificacions alienes a la nostra voluntat.



Seguix-nos en: www.palauvalencia.com;



f palauvalencia;



@palaumusicavlc