

L'ENGANY ES DIU CEE

Les taronges amargues

La campanya d'enguany ha estat qualificada de dolenta i fins i tot de ruïnosa. Mots que plouen ja sobre mullat. Les pèssimes condicions d'entrada a la CEE, la competència i una llarga sèrie d'errors estructurals podrien dur la taronja valenciana contra les cordes.

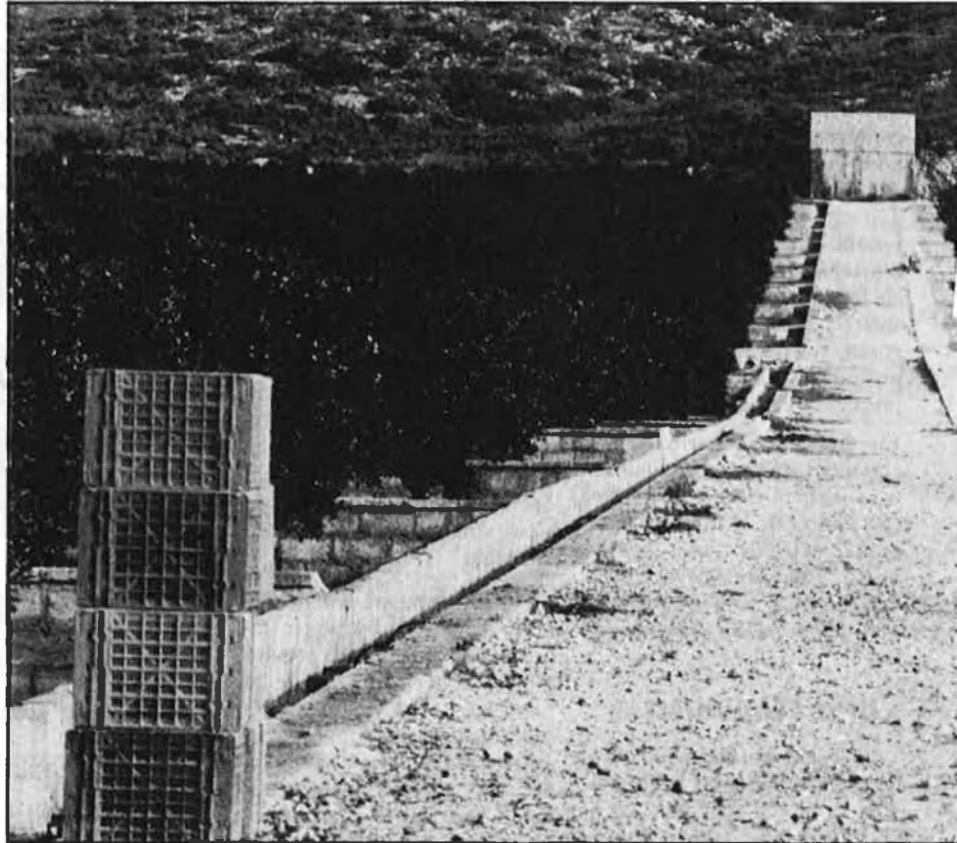
E. Sòria/J. R. Lluch

La tradició vol que un rector de Carcaixent, el pare Monzó, fos el primer que es muntà, allà pel 1790, el primer taronger del País Valencià, amb l'èxit que qualsevol passejada pels nostres regadius demostra. I si no és cert del tot (ja hi havia hagut taronges, i fins i tot exportació en esquifits llocs de somera) és ben trobat. El final del segle de les llums i de la revolució industrial incipient és una bona partida de naixement per a un cultiu il·lustrat i veloç que ha generat la fortuna i els tòpics més evidents d'aquest país.

Allò que el vent s'endugué

L'èxit del taronger ha estat esclatant. Monocultiu capitalista de vocació europea, va passar d'algunes plantonades entre llamineres i ornamentals a ocupar en l'actualitat més del 50 per cent de la superfície total del regadiu valencià. Amb desenes de varietats de noms curiosos —wilkies o viquingues, ovals, satsumes, navels o washingtones, navelines, valència-late, navel-late, mandarines, clemetines, clemenules, sanguines i sanguinelis, salustianes, etc.— aparegudes per empelts importats o generades al país, que han anat desbancant l'arcaica i venerable taronja De la Verda i han omplert d'octubre fins a maig els mercats de Perpinyà a Hamburg.

S'ha emmargenat muntanyes, s'ha dessecat aiguamolls, s'ha dut aigua de rec als llocs més impensables, s'ha obert milers de pous. La taronja ha exigut —i se li ha donat— una inversió immensa, bèstia, de diners i d'esforç.

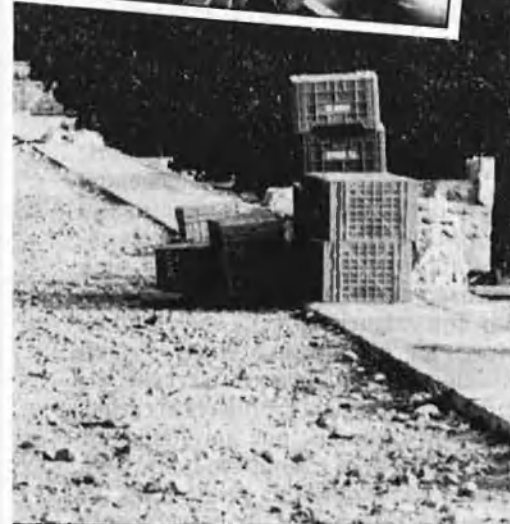


A canvi, ha transformat l'economia, el paisatge i els hàbits d'aquesta terra. Ni la reiterada vocació europea dels valencians s'entendria sense aquest cultiu d'obligada exportació, ni l'elevat nivell de vida del nostre litoral ni el percentatge d'universitaris de comarques, ni el nombre de llauradors amb Mercedes, casa a ciutat i xalet al mar, ni la via valenciana cap a la indústria, feta de petits tallers i hàbils venedors. Al capdavant, fou la taronja qui abolí el feudalisme i instaurà, ací, l'economia de mercat, o quasi. I en això estem.

Passada la postguerra, un estat espanyol immers en l'autarquia programàtica veia en la taronja un baló d'oxigen en forma de divises i iniciava la retòrica de *la flor de azahar* (ací en fèiem tisanes). Europa s'omplia a cor què vols de vitamina C i algunes comarques vivien el seu propi pla de desenvolupament per lliure *i avant la lettre*. Cap als anys seixanta, a la Plana de Castelló, l'Horta, la Ribera Al-

ta o la Safor, el propietari de dues hectàrees de terra esdevenia un senyor acomodat i ben conscient d'haver contribuït a salvar l'economia espanyola en diverses ocasions. Il·lusionat, s'esperava agraïments.

La imatge de l'agricultura que tenia l'estat —entestat a salvar el blader mesetari— no tenia res a veure amb la taronja. Senzillament, servia per beure-se'n el suc. L'eufòria taronjaire omplia unes poques comarques d'indústries de paper i de fusta, d'empreses publicitàries, de camions pesants (la meitat o més de la flota estatal d'exportació), de bones carreterers, de diners a les caixes d'estalvis i a les arques d'Hisenda. Tot d'una manera improvisada, individualista, puntual. Mentre el camp castellà s'arruïnava, malgrat tots els esforços del govern espanyol, ací alguns s'arrapaven pensant en els diners que s'haurien pogut guanyar amb una mica d'atenció i de suport. El negoci, però, no podia fallar. No hi havia competència.



Un motor per a l'estat. Molts n'esperaven agraïments.

L'imperi taronjaire ha arribat a produir més de dos milions i mig de tones de cítrics anuals i a teixir la xarxa exportadora d'un producte més potent de l'estat. Aquest sòlid empori té, però, peus de fang: és un cultiu delicat, malalties, gelades, pedregades i vents poden malmetre una collita; no és un producte de primera necessitat, una guerra o una crisi dura esdevenen una agra catàstrofe. I quan la taronja no funciona és més de la meitat de l'agricultura valenciana —un motor econòmic potentíssim— la que es para. Són els perills del monocultiu.

Tampoc no campa ja en solitari per Europa. Grècia i Itàlia són una risible competència, però no Israel ni el Magrib, amb més de sis-cents mil tones d'exportació respectivament. Israel compta amb poderosos mecanismes de pressió i astúcia a utilitzar-los; el Marroc, amb uns preus impossibles



—pel baix nivell de vida— i la clientela política de França, protectora. De moment, la qualitat de ha taronja valenciana i el dinamisme del sector han salvat aquests esculls, però tampoc ací va tot com caldria.

Per a molts experts, les dècades de vaques grosses han produït un perillós estancament: manca de millores, de preparació tècnica i d'especialització —sobretot en poda i en collita—, diverses formes de picaresca, o d'estafa, fertilitzants —nitrats— que engrossen la taronja sense donar-li sabor, ús de maquillatge, als magatzems, per fer semblar madura la taronja verda i així arribar més prompte als mercats europeus, terres esgotades, tarongers cada punt més menuts, aglomeració excessiva d'arbres en l'hort —per compensar-ne la petitesa— impeding el pas de la llum i de la maquinària, parcel·lació brutal dels cultius, extensió a terrenys inapropiats, preus absolutament desorbitats de la terra —està molt estesa l'opinió que hi han aparegut capitals negres en l'especulació del sòl—, augment del percentatge dels propietaris absentsistes, amb les seqüeles previsibles de baixa productivitat i desorganització i un llarg etcètera.

Mentrestant, a Sevilla i Huelva milers d'hectàrees —condicionades per valencians— de nova planta van entrant lentament en producció a unes terres càlides, ben drenades i pràcticament verges.

Una negociació borrascosa

Durant anys, el llaurador valencià ha clamant en el desert franquista per entrar al Mercat Comú. La curiosa xamba geogràfica de pertànyer a Europa podia servir per esclafar,

d'una volta i per sempre, la insidiosa competència d'Israel, el Magrib i *tutti quanti*. A la fi, el 1984 semblava que la cosa entrava per fi pel bon camí. Però l'alarma no tardà a sonar a la premsa diària. L'ex-ministre UCD **Lamo de Espinosa** declarava que els acords presos «podien significar el *metrallament* dels nostres productes hortofrutícoles». Entestats en la defensa d'altres sectors, semblava que els negociadors comunitaris usaven la taronja com a moneda de canvi. El ministre agrícola del moment, **Carlos Romero**, va fer agre més d'un taronjaire en declarar, amb la major tranquil·litat, que, malgrat tots els obstacles que anaven a posar, estava segur que la bona organització del sector faria els miracles pertinents. «Y de ahí el miedo y las posiciones de reserva con respecto a la *agresividad comercial* de nuestros exportadores de naranja», o siga que, segons ells, ací venem les taronges amb trabuc i això no falla.

És fins a cert punt lògic que la burocràcia madrilenya, sòlidament avituallada des d'Hisenda —per cert, a càrrec dels valencians— trobe incompreensible i cosa del dimoni que un grapat de llauradors i mercaders perifèrics facen el negoci amb llunyans hiperboris sense cap ajuda del pare Estat. Ells no s'hi aventurarien i s'ho miren amb la reserva i la por del cas. Però el seu punt d'alegria a l'hora de fer les coses cada punt més difícils ja passa, certament, de mida. Les reaccions no es van fer esperar. Sovintejaren conciliàbuls d'exportadors ofesos, crides a la mobilització, declaracions més o menys explosives d'abast local. **Manuel Arrufat**, exportador i membre del Comitè de Gestió d'Ex-

CALENDARI D'ACCIO CULTURAL DEL PAÍS VALENCIÀ 1987

Ja es
a la venda
a les
llibreries



Pintura valenciana del segle XVIII



portadors Valencians, declarava a *Castellón Diario* que no es podia immolar impunement un sector que produeix uns cent cinquanta mil milions de pessetes d'ingressos bruts i del qual viuen dues-cents cinquanta mil famílies (xifra, potser, una mica inflada, si no comptem transports i l'àmplia gamma d'indústries que hi van a roda). **Leopoldo Ortiz**, Cap del Comitè de Gestió dels Exportadors Valencians, parlava de derrota i de discriminació. Havien arribat els temps difícils.

Ni carn ni peix: taronges

¿Hi havia per a tant? De fet, la taronja no serà a la CEE fins d'ací a nou anys. Ara, de moment, ni sí ni no, ni carn ni peix, però difícil. La primera en la boca: la taronja seguirà pagant aranzels, amb disminució progressiva, fins al 1996. L'any passat un 12 per cent, enguany un 10,8 per cent. Marroc, que no és a la CEE, en paga un 4 per cent i prou. Coses. D'altra banda, la taronja valenciana no té dret a les primes de penetració i de restitució de què gaudeixen els exportadors comunitaris veterans, una sucosa garbera de milions. A més, la taronja valenciana ha de ser venuda a «preu de referència», eficaç i ràpid sistema de cotitzacions en base als preus mitjans dels productes als grans mercats europeus, que garanteix que els de fora de la Comunitat no puguin anar més barats que els de dins. El preu de referència, quan la taronja entre al club de totes passades, serà un bon escut contra el Magrib i Israel.

De moment, però, amb uns aranzels més alts i sense cap dels incentius comunitaris, no és més que una altra rè-mora. Enfront de tot això, l'exportador només compta amb l'arma més aviat mítica de la qualitat excepcional del seu producte i amb una sòlida, eficaç, ràpida i caríssima organització. En conclusió: el sector queda fora, fora i a la cua, per uns quants anys.

Un producte i moltes veus

Segons **Alfons Sempere**, director general de Pascual Hermanos, la firma, potser, més potent de l'exportació valenciana, «ens podem queixar de les condicions que entrebanquen l'entrada de les nostres taronges als mercats europeus, ja que suportem unes condicions pitjors que les de països tercers i uns drets duaners més elevats». «Ens sembla que els cítrics han estat la moneda de canvi que els nego-

ciadors espanyols van sacrificar per millorar altres sectors productius de l'Estat espanyol. En aquest sentit, m'estranya que no hi haja un pronunciament per part de la Conselleria d'Agricultura sobre els perjudicis que ha dut al camp valencià no discutir prou les condicions d'entrada al mercat comú amb els negociadors europeus.»

Per un altre cantó, **Leopoldo Ortiz**, tot referint-se a la pujada imparable de les despeses de transports, condicionaments i taxes, afirmava fa uns dies que, amb els peus lligats pertot arreu, la taronja només és comercialitzable abaratint els preus al camp. L'agricultor-propietari, però, amo d'una hectàrea o dues, que s'estalvia jornals fent-s'ho tot ell i que vol viure bé, té moltes coses a dir, a això.

Per a **Ramon Galiana**, de la Unió de Llauradors i Ramaders, plantejar així la qüestió és dur-la molt lluny. «De fet, els exportadors controlen el mercat i, bé que amb suors, en trauen benefici. Fins i tot fan trampa, saturen el mercat, abaixen els preus i provoquen el pànic en el llaurador, que ven al preu que li demanen. Els exportadors han aconseguit —segons ell— fer passar els seus interessos propis per interessos globals, cosa que no és del tot certa. Com que els contractes es fan de paraula, per exemple, hi ha augmentat prodigiosament la picaresca amb les dificultats. Es cobra dues vegades l'IVA, es fan simulacions de fallida, etc. Alguns comerciants ja han estat condemnats per estafa. Davant això, el llaurador està dèbilment organitzat, no controla el sector ni pot reestructurar-lo. I més tenint en compte que la desatenció per part del govern és absoluta. En això tots estan d'acord».

«Plantarem naps»

Segons **Galiana**, «l'estancament dels preus al camp aquests darrers anys, la pujada de costos i l'augment de les expectatives de vida de l'agricultor —fal-laç cant de sirena del progrés— han afectat greument el sector, que ha vist minvar les seues reserves en poc de temps. L'augment de l'absentisme i l'altíssim, injustificable, preu de la terra no contribueixen justament a reorganitzar-lo. Les cooperatives, algunes tan poderoses com Anecoop, ara la segona firma exportadora del país, no estan servint per transformar la situació, encara que en alguns aspectes l'han millorada».

«Efectivament, els exportadors tenen una bona part de raó —concedeix



Aranzels alts i nuls avantatges comunitaris.

Galiana— de tirar-se les mans al cap davant la manera en què hem «entrat» a la CEE. Nou anys són molts, mentre esperem que es pose en marxa la producció andalusa, veiem com es consolida la competència oriental i assistim a un estancament del consum dels cítrics davant la irrupció de productes alimentaris industrialitzats. Potets de dubtosa proporció de fruita real, però de disseny modern i còmoda utilització. A la llarga, entre una competència cada volta més assentada, una previsible reducció de la demanda, un absentisme entrebancador i la felicitat despreocupació dels nostres

governants, ens queda un suc amarg per engolir. Plantarem, doncs, naps, com Vivian Leigh».

Una corda ben estirada

¿Poden abaixar-se més els preus al camp? ¿Fins i tot, poden mantenir-se els actuals? Sembla que no. Les consultes fetes a tot el llarg de la nostra geografia repeteixen el mateix leit motiv: una fanecada de taronger navel (superfície que es valora en més d'un milió de pessetes) costa aproximadament de quaranta mil a quaranta cinc mil pessetes de manteniment, sense virgueries adobadores, a l'any, i si



produceix tres-centes arroves (3.600 kg) de taronges, ja va bé. Al preu actual de dues-centes cinquanta pessetes l'arrova, el propietari només en pot traure entre deu mil i vint mil per fanecada i any. Un propietari de vint fanecades, acostumat a viure'n prou bé, en trauria un màxim de quatre-centes mil pessetes a l'any, si s'ho feia tot ell i sense comptar impostos. Un parell d'escalons més avall ja hi ha números rojos. A banda, hi ha un elevat percentatge de taronges del dia per collir i, per tant, més d'un dormirà molt malament, enguany.

Ferran Pérez, membre de la Cambra Agrària d'Oliva, ho confirma: «La situació actual és ben difícil, a causa dels preus molt baixos i sobretot per la falta de gana de comprar-ne. Així, la navelina de primera especial està pagant-se a dues-centes cinquanta per arrova, i la salustiana, que està quasi tota per collir, a tres-centes, mentre que, d'Oraval i de Clemenules, no en volen ni regalada. La meitat de la producció està per collir».

A Gandia se'n fan creus, a causa, en bona part, d'una pedregada salvatge el passat juliol i als vents de fa unes setmanes: «només falta que gele, i bona nit cresol». «Tal com estem, la taronja ha de pujar o serà un desastre total», diuen els guardes de les partides. Per a **Enric Viudes**, president de la Cambra Agrària de Carcaixent, la campanya va molt malament i als preus actuals ja s'estan perdent diners. «La causa no és la pedregada ni els vents, que ací ho hem patit poc, està en les condicions desfavorables en què hem entrat en la CEE. No està bé com hem entrat, com un paquet llançat a perdre». I per Borriana i Nules, igual o pitjor. Quan toquem, agricultors la cançó és sempre la mateixa. I dins l'exacerbat minifundi valencià, ¿qui no és, de prop o de lluny, agricultor?

Sempre hi ha hagut anys roïns. De tant en tant, com ara, un rere l'altre. La campanya d'enguany, diuen alguns, és conjuntural i pot redreçar-se molt encara. Els mals, ben estructurals, seguiran de través. D'ací a nou anys, qui no haja arrancat els arbres (i compte, que la llenya també va ben barata, ara) serà membre de dret i de fet del club de la CEE. Llavors això ja no serà un engany.

Potser, després de tot, val més la pena que un rector setciències es traga de la mànega algun altre invent que demane aigua, un sol benigne i molta traça. Alguna cosa que es negocie ella sola, a la CEE. □

«El futur serà millor»

«L'entrada en la CEE era una necessitat històrica», a parer del conseller de Cultura de la Generalitat valenciana, Lluís Font de Mora. Malgrat això, ell mateix ho reconeix, «no ens han tractat bé».

E. S.

—**E**l 1971, al seu llibre *Taronja i caos econòmic* vostè analitzava ben correctament els perills d'un monocultiu com aquest. Han passat quinze anys. ¿Com veu ara la cosa?

—Els aspectes negatius que comentava, l'excés de dependència d'un monocultiu tan delicat com la taronja, han augmentat. Han continuat els amargaments, les inversions enormes, etc. L'agricultura valenciana s'identifica, exageradament, amb el taronger, i aquest ha esdevingut el 50 per cent del seu producte total.

—¿El govern central ha comprès quins en són el pes específic i els problemes reals?

—Fins a cert punt, és ben cert que no, encara que les coses han millorat un poc. Hi ha una altra política. Com per exemple unes assegurances per gelades que estan prou bé. L'entrada al Mercat Comú de fet obliga a una política que ací no s'ha tingut mai de la vida, perquè el FORPA no tenia cap consideració amb el litoral. Els secans interiors valencians, per contra, sí que estaven protegits per una política estatal.

—¿Creu que s'ha sacrificat la taronja a canvi d'altres capítols de la negociació CEE?

—Em pense que no. Més aviat, els països europeus, sobretot França, han volgut quedar bé amb altres països mediterranis. Hi havia interessos molt forts. Israel pesa molt i la política francesa té uns lligams molt forts amb el Marroc. Per a aquests països, que no poden entrar a la CEE, la taronja és molt important i ens han imposat un tractament prou dur. Jo, com a valencià, em sent ferit per això, però retardar l'entrada a la CEE no tenia cap sentit. Hauria estat pitjor. Ja fa un any que hi som i prompte començarem a veure'n els avantatges.

—Enguany ja caldria veure alguna cosa.

—Enguany la campanya va malament, l'any passat va anar millor. Ara, si ens respecten les gelades, pense que hi haurà una reacció. Avantat-



«Cal trobar un equilibri entre hortalisses i taronges».

ges, n'hi ha. La indústria agroalimentària, que ací és molt escassa, ha rebut subvencions, els aranzels ja han començat a baixar. El tractament que ens han donat no era el correcte, però per al camp valencià l'entrada a la CEE era una necessitat històrica.

—¿Com hem d'actuar davant l'ocasió?

—Tenim una oportunitat única per diversificar els nostres cultius. La CEE pot representar per a nosaltres una explosió de l'horticultura intensiva, productes primerencs, de fora de temporada, etc. El paisatge del litoral valencià canviarà. Hivernaders, altres fruitals. Ja s'està veient.

—Tot això tardarà anys, ¿què diria vostè, ara, a un agricultor que cada punt guanya menys?

—Que vindran temps millors. Hi ha futur. Això és innegable. Que s'acosten a les cooperatives, que és la millor defensa de l'agricultor. Hi ha temps roïns i n'hi ha de bons. Cal diversificar la producció i trobar un equilibri entre hortalisses i taronges. Amb més diversitat i més organització el futur serà millor. □