

"La competència per a la taronja no és el Marroc"

Vicent Abad (Borriana, 1940) és el director del Museu de la Taronja des de la seua creació el febrer de l'any passat. Historiador i investigador incansable, ha bussejat en arxius i biblioteques de tot Europa per recuperar els vestigis de dos segles de cultura tarongera, sense perdre mai de vista el futur del sector i el debat viu sobre la seua modernització. El Museu és per a ell un homenatge a les generacions que han fet possible el que ara tenim.

La taronja ha d'entrar ja en els museus, com si es tractara d'una obra d'art?
 —Tota la cultura que han generat dos segles d'activitat econòmica tarongera mereix estar en els museus i parlem d'art, arquitectura, pintura, grafisme, eines de treball o formes de vestir que ben bé mereixen un museu com el de Borriana, si més no com a homenatge a les generacions que han treballat molt per fer el que ara tenim. Sobre tot a les dones, perquè jo estic convençut que l'economia tarongera s'ha creat fonamentalment sobre l'explotació de la mà d'obra femenina.

—Per què aquesta explotació?

—Perquè les dones als magatzems han fet i fan encara els treballs més especialitzats: la tria, l'encaixat, l'empaperat quan es feia a mà, mentre que els homes feien treballs més físics, com ara portar cabassos i caixes amunt i avall. I no obstant això, els sous de les dones sempre han estat i són encara més baixos que els dels homes.

—Aquest ha estat un sector capdavanter quan l'agricultura ho era tot. Quin és ara el seu futur en l'era de les computadores?

—Jo el futur el veig amb un relatiu optimisme, sempre que el sector siga capaç de racionalitzar-se, que és difícil, i d'adaptar les seues estructures, que són ridícules. No és possible que tinguem les despeses de cultiu més elevades del món, amb unes dimensions de les propietats que impedeixen accedir a les economies d'escala. Hi ha més de 100.000 propietaris agrícoles amb vora tres fanecades de mitjana i l'atomització també arriba a la comercialització, ja que al País Valencià hi ha unes 800 firmes exportadores. Per contra, a França hi ha dues empreses que controlen el 30% de la distribució de fruites i hortalisses, a Suïssa una en controla el 40% o a Dinamarca tres en controlen el 52%. I és un procés de concentració de la demanda que va a més.

—Vol dir, per tant, que els qui fan el negoci fonamentalment són els destinataris de la fruita?

—Jo sempre he dit que la part del lleó del negoci se l'emporten ells, que són els qui fixen els preus. És dóna l'absurd que nosaltres tenim el monopoli de la mandarina, concreta-

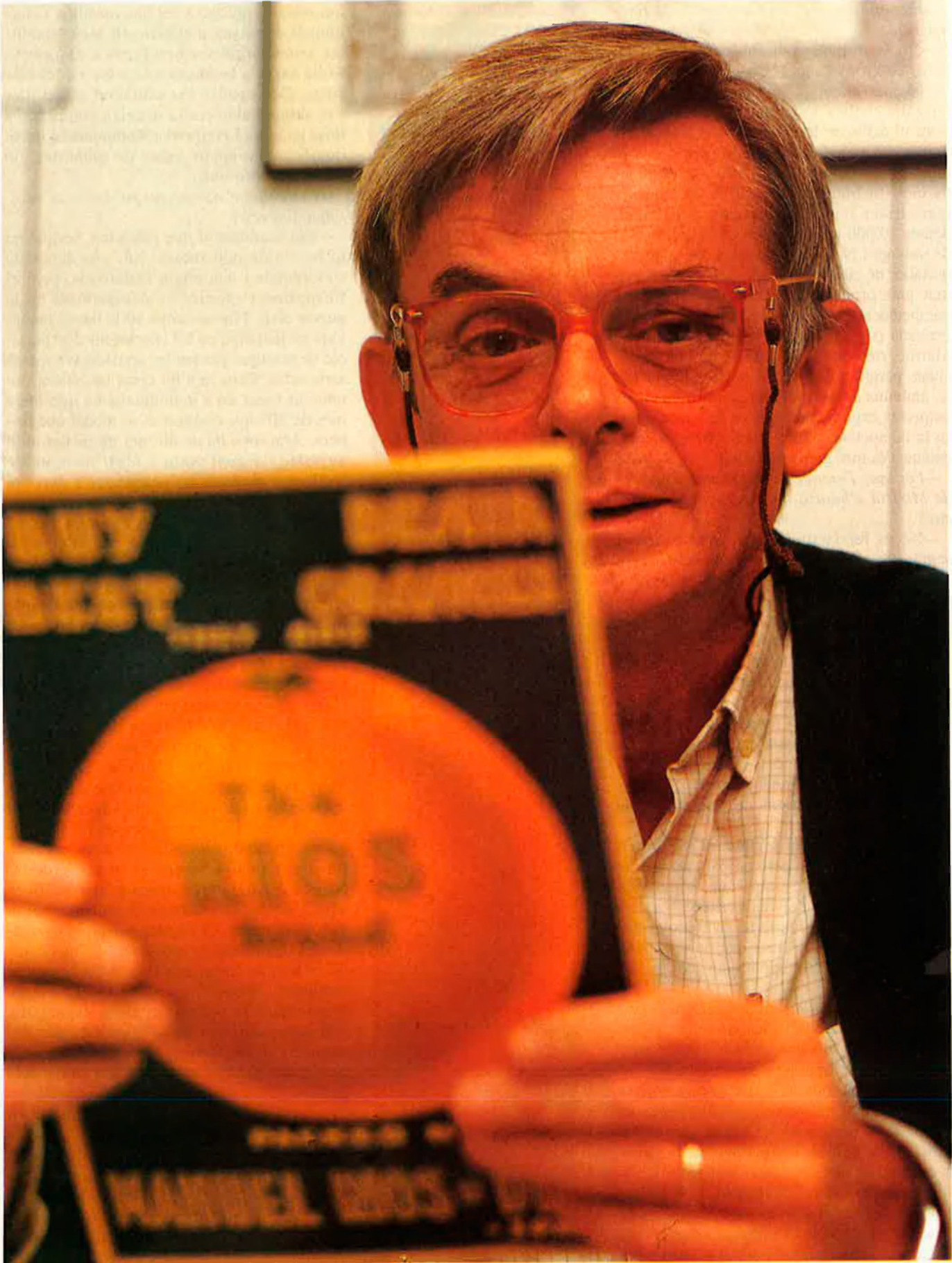
ment el 91% de les mandarines consumides a Europa són nostres, i no som capaços de fixar el preu. Això, quan de vegades ho he comentat a algun catedràtic d'Economia, m'ha dit "no és possible", però sí que ho és.

El futur del sector taronger, al meu entendre, exigeix vertebrar el sector al voltant d'una interprofessional, que constitueca un grup de pressió; concentrar l'oferta; millorar la qualitat, un aspecte on ja s'ha fet molt, però encara queda molt a fer perquè s'ha de procurar competir per la via de la qualitat i no per la dels preus; i després, promoció i màrqueting. Una enquesta recent sobre les 50 primeres firmes exportadores de taronges revela que només el 14% té un pla de màrqueting i la resta no saben ni què és això. Ara bé, nosaltres tenim un avantatge molt gran sobre els nostres competidors: la renda de situació, que se'n diu. Som més a prop que ningú, som els únics capaços de posar un camió a París en 48 hores i amb un tipus de confecció que no pot fer ningú, és a dir, una part de la càrrega en bossetes de quilo, una altra en caixetes amb un llaç roig, o com ho demane el client. Quasi tots els nostres competidors funcionen en vaixell i tarden molt més a arribar.

—No obstant això, l'acord amb el Marroc ha provocat moltes queixes, es comenta fins i tot que hi ha una clàusula secreta que perjudica la taronja valenciana.

—Hi ha una part de veritat en tot això, però menys del que se'n diu. És indiscutible que estem en un mercat de lliure competència i que un acord de lliure comerç amb el sud de la Mediterrània respon a uns interessos. El Marroc, per exemple, és deficitari en blat i als agricultors francesos els va molt bé tenir aquest mercat. És inevitable, però dins de la inevitabilitat és cert que el Govern espanyol podia haver fet alguna cosa més, com han lluitat els holandesos amb les flors o els italians i els alemanys.

Però mira, el Marroc exporta en un any les clementines que nosaltres exportem en dues setmanes. Més que el Marroc, el problema és que després anirà Israel i després Turquia i Xipre. Són competidors petits o mitjans que un per un no fan res, però al final tots junts poden fer mal a la taronja valenciana.



—*En cap negoci és bo menysprear la competència...*

—No se'm passa pel cap menysprear-la, però les xifres canten. En la campanya del 92-93, per exemple, Espanya, que és tant com dir el País Valencià perquè ací es fa vora el 80% de la producció, va exportar 2.400.000 tones de cítrics, de les quals la meitat eren de taronges i 800.000 de mandarines. El Marroc va fer 170.000 tones de mandarines i 300.000 de taronges i Israel, només 29.000 tones de mandarines i 116.000 de taronges. Nosaltres som el primer país exportador de cítrics del món, i sense ser el primer país productor. És clar que hi ha una competència exterior, però la principal competència per a la taronja valenciana no és el Marroc, sinó que és la mateixa taronja valenciana, perquè és un sector molt individualista, amb una estructura molt atomitzada i unes empreses exportadores que es dediquen a fer-se la competència entre elles. Aquesta competència és més greu que l'altra.

—*Per tant, l'eterna queixa contra el govern de Madrid s'hauria de traslladar a València?*

—No és fer victimisme dir que el sector sempre ha estat deixat de costat; el Govern espanyol s'ha preocupat poc de la taronja, però la culpa l'ha tinguda el mateix sector, que no ha estat mai capaç de constituir-se en un veritable grup de pressió. És increïble que el sector consentira que en l'entrada al Mercat Comú els cítrics espanyols foren considerats un "producte sensible", quan això, per definició, vol dir que era excendentari en la CEE, i la Unió Europea encara importa de fora d'Europa un 40% dels cítrics que consumeix. Ara, amb la reforma del mercat de fruites i hortalisses, com ens descuidem, ens la tornaran a clavar.

Ja et dic que ha estat sempre un sector deixat de la mà de déu, però en part per mèrits propis. I encara que és important, no ha estat capaç mai d'imposar els seus criteris. La seua influència política sempre ha estat molt inferior al seu pes real, i això que durant molts anys ha estat el sector exportador més fort de l'estat.

—*I sembla que aquesta desunió ja forma part de la tradició dels taronjaires.*

—Liniger, un suís que va fer el primer estudi seriós de la citricultura, ho atribuïa a "l'individualisme meridional", que és cert, però jo crec que aquest individualisme s'ha fomentat des de fora, perquè no s'ha d'oblidar que a partir de 1870, quan l'exportació de la taronja comença a prendre força, tot depèn del finançament exterior. Els anglesos i els holandesos implanten el sistema dels pagaments de bestreta, una espècie de préstecs sense interès per a tota la campanya, però que obligava a



“El taronger sempre ha estat un sector deixat de la mà de Déu. Essent tan important, mai no ha estat capaç d'imposar els seus criteris. La seua influència política ha estat molt inferior al seu pes real, i això que durant molts anys ha estat el sector exportador més fort de l'estat.”



qui rebia el préstec a fer una quantitat determinada de caixes, a utilitzar els seus vaixells, les seues empreses navilieres i després la fruita anava a les seues subhastes o a les dels socis. De vegades l'importador, el navilier i el subhastador era la mateixa empresa i a llocs com ara Liverpool o Rotterdam hi havia només tres o quatre cases de subhastes, on anaven a morir tots.

—*Però aquest sistema no pot haver-se mantingut fins ara?*

—Era semblant al que passa ara, perquè no hi ha res de nou sota el sol: una demanda concentrada i una oferta atomitzada, però el finançament exterior va desaparèixer en la guerra civil. Fins als anys 40 la banca autòctona no participa en les operacions d'exportació de taronges perquè les considerava massa arriscades. Però ja s'ha creat un model comercial basat en l'individualisme que tenia més de 80 anys i aquest és el model que impera. Ara, tot s'ha de dir, era un model molt agressiu, la gent eixia a obrir mercats de qualsevol manera, ho penses ara i dius "sí que eren valents".

—*Sempre s'ha dit que les taronges van finançar l'autarquia franquista. És un tòpic?*

—De tòpic res. Des de principis de segle la taronja —i abans ho era el vi— ha estat el principal capítol de la balança comercial espanyola, i durant el franquisme encara ho va ser més, fins a la industrialització del país. No sols va ser el suport del desenvolupament i de la industrialització d'Espanya, sinó que el franquisme va fixar uns canvis de la pesseta tan aberrants que la major part dels diners que generava l'exportació passaven a mans del Govern. L'IEME, l'Institut Espanyol de Moneda Extranjera, centralitzava totes les operacions i fixava uns canvis increïbles. Si agafem l'any 1950, per exemple, l'IEME pagava a un exportador 30,66 pessetes per cada lliura esterlina obtinguda en la venda de taronges a Anglaterra, mentre que la lliura aquell any es canviava en el mercat lliure a 146,66 pessetes. El Govern espanyol es quedava 116 pessetes i amb aquesta "modesta" diferència es finançava el desenvolupament franquista. Va ser l'aportació obligatòria de la taronja a la industrialització espanyola, amb sobrevaloracions de la pesseta per damunt del 300%. Volfem tant el Govern que li regalàvem dues terceres parts o la meitat dels guanys.

—*Com va poder sobreviure el sector en aquelles condicions?*

—Si totes les divises produïdes s'hagueren canviat a aquell preu, els tarongers s'haurien hagut d'arrancar, però hi havia l'estraperlo de divises i, a partir de l'any 1946 els comptes combinats, que van permetre la supervivència del sector. L'estraperlo de divises

consistia a no declarar la totalitat de les divises que s'obtenien per la venda de taronges, és a dir que una part es canviava al preu oficial en l'IEME i l'altra part es canviava en el mercat negre i es duia en una maleta sota el braç.

—*I els comptes combinats?*

—Qualsevol persona que exportava podia reservar-se una part de les divises que produïa per a importar béns d'equip per a la seua empresa. Això s'aplicava en principi només a les exportacions industrials i va dur als pactes entre catalans i valencians. Eren unes col·laboracions que ara pareixerien impensables, però que aleshores resultaren molt interessants. El mecanisme era sempre el mateix: una empresa catalana que exportara, normalment teixits, i per tant tenia accés als comptes combinats, feia una factura per un valor superior al que havia venut i amb la diferència entre el valor real i el fictici comprava divises a un exportador de taronges que posava un volum de vendes inferior al real, i tots dos n'eixien beneficiats. Un exemple ho pot aclarir. Un senyor de Sabadell venia per valor de 500 lliures i en declarava 1000. Les 500 que li faltaven les comprava a preu de mercat negre a un taronger d'Alzira, que tenia excedents de divises perquè declarava per davall del que realment havia venut. El català amb aquelles 500 lliures podia importar el que volguera per a la seua empresa o per a revendre després i el valencià podia cobrar les lliures a preu de mercat, sense passar per l'IEME. Eren conseqüències obligades de la barbaritat de posar aquells canvis de la pesseta.

—*Com s'acabaren els pactes de postguerra?*

—A partir del 1946 els crèdits combinats s'estenen a la taronja i això fa que es creen les grans societats exportadores. El gran negoci de la taronja en aquells anys no és exportar fruita, sinó importar camions, cotxes, adobs i medecines amb les divises lliures a què tenien dret pels comptes combinats. Així van nàixer FESA i AGRUNA i moltes altres després, que solien tenir un banc al darrere (l'Exterior o el Banc de València normalment), un grup d'exportadors i un jerarca sindical que aplanava el camí per a obtenir les llicències d'importació. Fins i tot es podien exportar taronges perdent diners i de fet es podia pagar al llaurador més que el que s'obtenia en la venda de les taronges, perquè no-



—**Durant la Guerra Civil, senyor Abad, les taronges serviren per a comprar armes?**

—**En un primer moment es va socialitzar l'economia tarongera amb l'experiment inèdit que va significar la CLUEA. Després, el Govern de la República va recuperar el control de la principal font de divises per a poder comprar armes.**

—**És curiós, i jo ho tinc ben documentat, que algunes d'aquelles divises es van perdre pel camí, 29.000 lliures esterlines i dos milions de francs belgues almenys. I és que els sindicats no sabien com dur el negoci i van llogar els antics amos, alguns dels quals passaren part de les divises a la zona de Franco.**

més amb la importació d'un camió es guanyava un milió de l'època, quan la fanecada de tarongers estava a mil pessetes. Tinc les dades del 1948 i en aquell any només pel port de València entraren 650 camions i 38 cotxes, dels quals 18 eren Haiga.

—*Aquella situació de preeminència de la taronja en el gros de l'economia espanyola es perd en els anys 60?*

—Dels anys 20 fins al 1931 la taronja va conèixer la seua esplendor. L'any de la proclamació de la República es van exportar 1.100.000 tones, una xifra que no es tornà a assolir fins a la campanya 1952-53. El 56 va ser l'any de la gran gelada, que va arrasar tot el camp valencià i va provocar una caiguda de les exportacions, fins al punt que l'estat va quedar tècnicament en suspensió de pagaments. Només hi havia divises per a pagar les importacions de

dos o tres mesos. Navarro Rubio, ministre d'Hisenda d'aleshores, volia instaurar el pla d'estabilització, però Franco, que no sabia molt d'economia, no ho veia clar. Segons diuen, per a convèncer Franco, Navarro Rubio va utilitzar l'argument de les taronges. "Mi general —li va dir—, si el año que viene se vuelven a helar las naranjas cómo pagaremos las importaciones de gasolina que tanto necesitamos".

I és quan es devalua la pesseta i per primera vegada les divises es paguen a preu real, cosa que incrementà moltíssim l'exportació. Però, com no podia ser d'altra manera, Franco creà un impost a l'exportació, que crec que ha estat l'únic que hi hagut mai a Espanya i a cap altre lloc gravant l'exportació. Representava la quota que tocava pagar a la taronja per l'estabilització, a raó de 60 cèntims per quilo, i era una quota elevada, perquè Hisenda es va endur durant la campanya 1959-60 més de 600 milions de pessetes de l'època.

Després la taronja va perdre gradualment el seu pes específic en l'economia, a mesura que el país s'industrialitza i afortunadament deixa de dependre tan directament d'un producte agrícola que, entre altres coses, està subjecte a la climatologia.

Ara és un sector molt potent que ha de lluitar per adaptar-se a les noves realitats del mercat, buscar fórmules per a trencar l'atomització que històricament ens ha perjudicat tant. Com he dit, jo sóc dels qui encara veuen el futur del sector amb optimisme.

Carles Fluixa