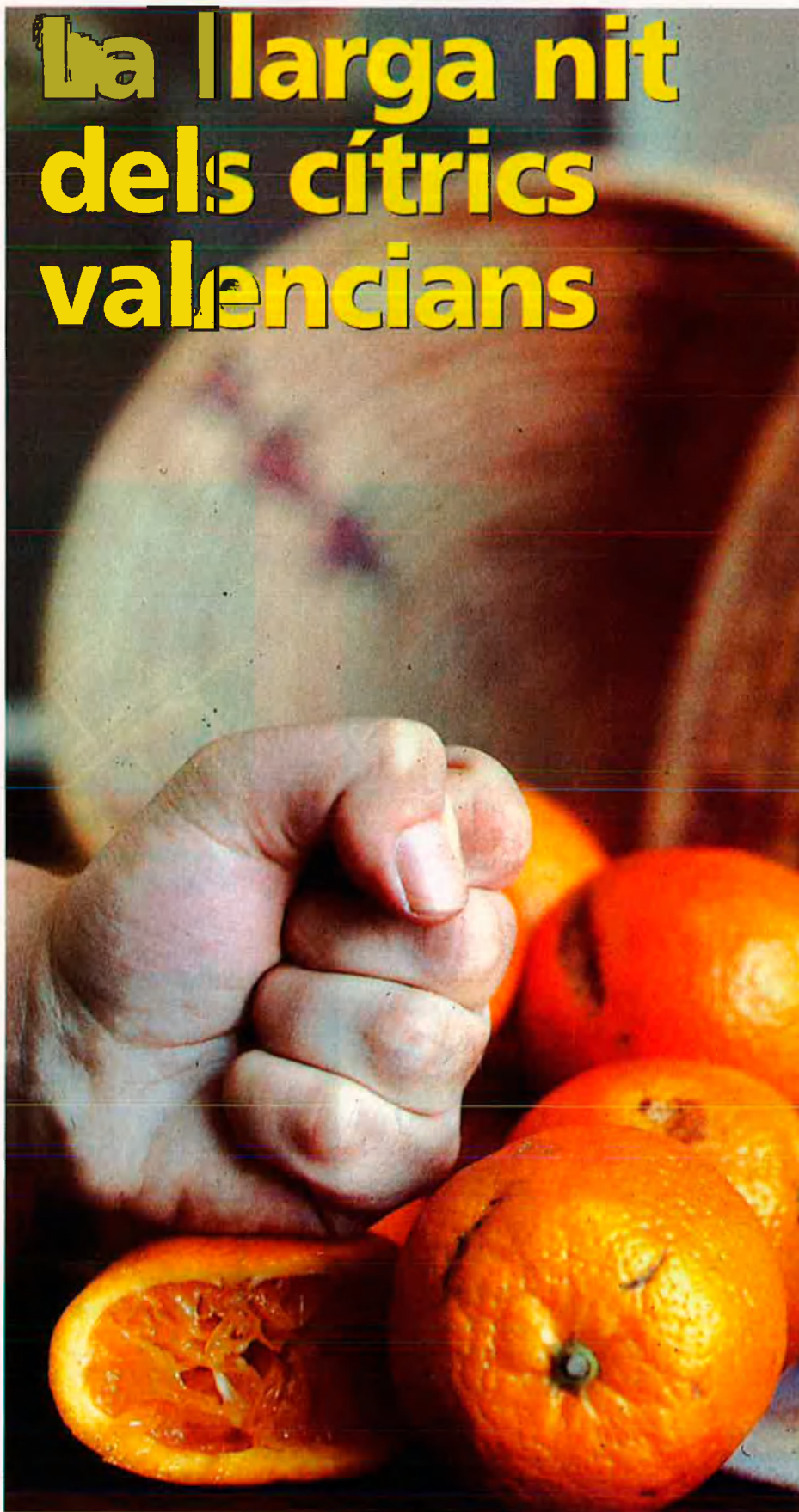


La llarga nit dels cítrics valencians



El País Valencià no recordarà amb goig l'actual campanya de cítrics: els preus s'han reduït la meitat respecte l'any passat. El clima advers, però molt especialment l'estructura social del camp valencià, expliquen una crisi que mostra la urgència de renovar el sector.

Des dels darrers lustres del vuit-cents, el conreu massiu de la taronja —en bona part vingut a terres valencianes des de l'illa de Mallorca— ha estat un element cabdal de l'estructura econòmica del País Valencià. I no sols això: el sector cítricol ha acabat impregnant gran part de la vida social i, fins i tot, folclòric-cultural d'aquestes contrades. Ben coneguda ha estat la dependència que l'economia valenciana ha mantingut, i encara ara, de les exportacions agrícoles. Com també n'ha estat, de patent, la lluita permanent que aquests exportadors cítrics han fomentat per imposar el model econòmic que havien de seguir les autoritats competents de l'estat: bé proteccionisme bé lliurecanvisme. Tot plegat, aquest idíl·lic món de tarongina ha estructurat l'univers simbòlic d'algunes generacions de valencians.

Ara com ara, però, la recollida de la taronja ha esdevingut un malson per als llauradors que la conreen. S'han acabat les temporades felices en què qualsevol productor amb un tros de terra podia passar l'any només amb els guanys de la collita i el jornal de llaurador. Bon exemple d'açò ha estat l'actual campanya de cítrics, encetada el passat setembre i encara oberta. Una campanya que hom considera una de les més dolentes que recorden totes les parts implicades en el procés de producció.

Aquesta mala campanya, però, és pura anècdota si mirem de situar el problema en la seua justa dimensió. La taronja no va, i no va des de fa anys a causa de diversos factors. Encara bo que tothom coincideix a apuntar una possible solució: un canvi estructural del camp valencià que impedisca la repetició d'una temporada com la d'enguany.

I és que els preus que aquesta temporada s'han pagat en el sector cítricol han estat baixos; baixíssims segons els més pessimistes. Ara com ara, es paga aproximadament un 50% menys per arrova de taronja que l'any passat. Aquest ha estat el fet que ha clavat la por al cos dels llauradors i productors valencians. Segons Cristòbal Aguado, president de l'Associació Valenciana d'Agricultors (AVA), els llauradors cítrícoles obtindran, amb prou feines, beneficis per pagar els costos de producció.

Coincidència de factors. El factors que han conformat aquesta davallada de preus són diversos. La coincidència de tots plegats, però, ha multiplicat la seua influència negativa en la configuració dels preus. La directora general d'Intercitrus, Anabel Siguan, ha apuntat cinc grans causes per entendre la davallada. En primer lloc, els fenòmens climatològics no han ajudat gaire al bon desenvolupament biològic de la campanya cítricola. Així, les altes temperatures que van predominar durant les primeres setmanes de la tardor provocaren l'aflorament de la mosca del Mediterrani. Plaga, aquesta, que s'ha hagut de combatre amb els esforços de la Conselleria d'Agricultura de la Generalitat Valenciana, que, mitjançant aeroplans, ha fumigat tota l'extensió de conreu cítricol per aturar un desastre major.

Aquestes altes temperatures, però, no solament han afectat els indrets de producció cítricola. A Europa, la tardor i, principalment, l'hivern s'han caracteritzat per ser suaus. Així, el consum de cítrics, intrínsecament lligat al fred, no ha estat l'esperat. I és que l'absència de gelades extremades ha desanimat els ciutadans europeus a con-

sumir quantitats ingents de cítrics com en anys anteriors. Cal tenir ben en compte que la taronja ha estat fins ara l'única fruita d'hivern a l'abast dels ciutadans del continent.

Aquest clima advers s'ha vist arrodonit per les pluges que han caigut entre la darrera setmana de gener i la primera de febrer. Així, la humitat que la pluja va deixar enrere va crear als camps un microclima perjudicial per a la taronja. Per si no hi haguera prou per adobar aquesta tardor, les vagues que els camioners francesos van

teri d'Agricultura, la situació canvia radicalment: la demanda europea, per la seua força negociadora, comença a jugar amb l'oferta valenciana i rebaixa dràsticament els preus.

No obstant això, les causes estructurals són les més destacades per les parts implicades al procés de producció. Miquel Vilalta, secretari general de la Unió de Llauradors i Ramaders, indica que la cada vegada més abundant collita esdevé ja una constant al pas dels anys. Així, ens trobem que dels més de dos milions i mig de

ARXIU / RAFA GIL



protagonitzar el proppassat mes de novembre van contribuir a agreujar la irregularitat que havia caracteritzat la campanya cítricola des del seu inici.

Anabel Siguan aporta una darrera causa conjuntural: la previsió que les institucions oficials van pronosticar a l'inici de la campanya ha estat inferior a la producció real que s'està recollint. Aquest fet ha provocat que les expectatives sobre els preus no s'hagen acomplert durant el desenvolupament de la temporada. Cristòbal Aguado reconeix que abans de la primera previsió els preus que es pronosticaven eren benèvols amb els llauradors. Però, a partir d'aquest pronòstic que duu endavant el Minis-

tones que es produïren al País Valencià durant la temporada 1985/86 s'ha passat als prop de quatre milions de tones que s'obtidran en l'actual. Vist l'interès mostrat per les plantacions cítrícoles, aquest creixement sembla no tenir fi.

Aquest augment productiu contrasta amb la reducció del consum de cítrics i, en general, de fruita fresca tant a l'estat espanyol, principal mercat dels cítrics valencians, com a Europa. Fonts del Ministeri d'Agricultura, Pesca i Alimentació assenyalen que dels més de quaranta quilograms de cítrics consumits per càpita deu anys enrere s'ha passat als menys de trenta quilograms de fa dues tempora-

La indústria que envolta el sector cítricola és una de les possibles eixides als excedents creats per la producció creixent. L'Organització Comuna del Mercat (OCM) de fruites i hortalisses dona ajuts als llauradors adherits a organitzacions de productors que dediquen els excedents a la indústria.



Baix, Miquel Vilalta, secretari general de la Unió de Llauradors i Ramaders. Aquesta organització aposta per la concentració de parcel·les per tal de reduir despeses de comercialització i producció, amb la finalitat de fer competitiu aquest sector.

des. Un fet semblant succeeix a la resta del continent europeu. "Tot i que es van explotant els nous mercats de països tercers—els antics estats de l'òrbita soviètica—, el consum de cítrics cada vegada és menor als països membres de la Unió Europea", indica l'especialista Vicent Abad. "D'una banda, les dures campanyes de promoció de les postres làctiques i d'altres preparats, i d'una altra banda, la influència de les altes temperatures possiblement causades pel canvi climàtic ens poden explicar aquesta rebaixa del consum de cítrics que es viu a Europa. Aquesta reducció del consum no és un fet conjuntural. Si la substitució de postres es consolida, ens podem trobar que les futures famílies deixaran d'adquirir, com han fet fins aquests moments, gran quantitat

de fruita fresca, entre aquesta, la taronja"

Herència malèvola. Fet i fet, en el fons d'aquesta crisi subjauen elements que afecten l'estructura social del camp del País Valencià. No és cap notícia: el sector primari depèn en gran part del mercat cítricol. I és ací on es troben les causes estructurals que tots els actors implicats en el procés de producció i comercialització s'afanyen a assenyalar. Així, el minifundisme predominant ha atomitzat l'oferta fins al punt que li ha impedit de defensar amb prou força els seus interessos. L'antiga tradició de repartir l'herència entre tots els fills ha provocat una ruptura constant de les unitats de conreu, alhora que ha apujat les despeses de producció. "No et penses

que és estrany trobar-se productors que posseeixen escasses fanecades de tarongers repartides als extrems d'un terme municipal. Aquest fet comporta un encariment considerable dels jornals i despeses que s'han de costejar. Per què? Perquè no s'han concentrat les parcel·les", assegura Vicent Abad.

Els intents de vertebrar aquest desunit sector, com ara el cas d'Intercitrus —interprofessional del sector cítricol que reuneix llauradors, indústria, comerciants, organitzacions agrícoles i cooperatives— encara no han pogut recibir a hores d'ara. Per evitar desastroses campanyes com la d'enguany potser no hi haurà cap més solució que reformular experiències com aquesta d'Intercitrus.

A més a més, segons Cristòbal Aguado, uns 80.000 petits llauradors componen les files dels productors cítricoles al País Valencià. Aquesta exagerada dispersió es conjumina amb el tradicional caràcter individualista i especulador amb què s'ha identificat el llaurador valencià. Són al capdavant trets sociològics que han provocat secularment l'escassa participació del productor en cooperatives i, ara mateix, en les actuals i potenciades organitzacions de productors de cítrics (OPC).

Aquesta actitud de reticència envers les organitzacions de productors perdura a hores d'ara. Només cal tenir en compte el nombre d'afiliats a cooperatives i OPC per comprovar el marcat individualisme del llaurador valencià. En aquest sentit, la notícia va saltar fa una setmana quan les organitzacions agràries denunciaven la reducció dràstica d'ajuts de la Unió Europea, a causa d'aquesta escassa vertebració del sector. Uns 8.000 milions de pessetes deixaran d'ingressar els productors cítricoles en concepte d'ajuts europeus a la retirada de taronges i a la industrialització. Així, a més a més de reduir-se el consum de fruita fresca i de taronja, hi ha hagut una reducció de subvencions, reducció que les centrals agràries critiquen durament.

El perquè d'aquesta desvertebració és senzill. La rendibilitat que

ha caracteritzat aquest sector durant tot el segle no ha fet necessària una organització estable. Els importadors comercials d'Europa han aplicat l'ancestral tàctica del "divideix i guanyaràs" als ofertadors valencians mentre aquests han trobat una sortida favorable als interessos productors.

Tanmateix, els temps canvien i la concentració que ha sofert la demanda no ha anat acompanyada per un procés semblant en l'oferta. Per exemple, dotze importadors comercials de la Unió Europea copen aproximadament un terç del mercat. Mentrestant, més de sis-cents operadors comercials exporten des del País Valencià. Aquesta posició de força del mercat europeu produeix una situació estranya en termes econòmics. "En quina manera cap que més de les tres quartes parts de la producció de cotxes, per posar un exemple, les controlaren països tercers i nosaltres tinguérem la capacitat per decidir a quin preu han de vendre? Açò és el que els succeeix a hores d'ara als productors valencians", s'interroga Abad.

Despeses excessives. Per afrontar aquesta situació de feblesa, Miquel Vilalta aposta per la integració dels llauradors en associacions que permeten una major capacitat per a defensar els seus interessos. És més, el secretari general de la Unió de Llauradors posa el dit en la nafra quan afirma que: "si aconseguirem que els llauradors unifiquen les parcel·les, tot estructurant unitats de producció majors, les despeses de producció i comercialització es reduirien de tal manera que les baixades de preu que poden influir per diverses raons conjunturals es veurien contrarestades sense cap esforç addicional". D'aquesta manera, també s'invertirien els diners estalviats en infraestructures d'irrigació i fumigació més moderna i barata que serien un ajut cabdal perquè no es repetiren campanyes com la present. Aquesta integració en parcel·les més grans es regiria per participacions, com si foren societats anònimes, tot bescanviant fanecades per accions de l'explotació.

ARXIU / RAFA GIL



El problema d'aquesta proposta de Vilalta és l'alt nombre de productors agrícoles que consueixen el sector agrari valencià que no es dediquen en règim de jornada

completa a les faenes del camp. Si fa no fa un 90% dels productors agrícoles del País Valencià practiquen l'anomenada agricultura a temps parcial. Aquest tret ha identificat durant molt de temps el sector. Una pràctica que ara com ara no ha perdut gens de vigència. Segons Cristóbal Aguado, "l'agricultura a temps parcial potser és un dels elements que també ha regulat els preus. El llaurador que s'hi dedica de sol a sol a treballar la terra sempre vol vendre al preu més alt possible, mentre que aquell que ja té un sou assegurat, i parcialment manté una plantació cítrica, vol vendre'l encara que no se li acompleixen les expectatives".

La Unió de Llauradors pretén que hi haja un canvi en la mentalitat de treball del camp valencià: una constant professionalització del sector primari que vaja en benefici dels llauradors de dedicació exclusiva. Per la seua banda, en

Vicent Abad, director del Museu de la Taronja, creu que al sector cítricol li cal una major vertebració per tal de defensar els interessos conjuntament. Abad es pregunta: "Com és possible que l'estat espanyol concentre més del 70% de la producció europea i no puga marcar el preu al mercat?"

L'Ajuntament de Lleida convoca el

3r Premi de poesia Màrius Torres

Dotació:

Obra guanyadora: 750.000 ptes. i posterior publicació a Edicions 62
Obra finalista: 250.000 ptes. i posterior publicació a Pagès Editors

Els interessats a tenir un exemplar de les bases poden adreçar-se a la Regidoria de Cultura:
Carrer Major, 31. Edifici Casino Principal, 25007 Lleida,
telèfon: 973 70 03 94,
fax: 973 22 22 88

LA PAERIA



Ajuntament de Lleida

A la dreta, un de tants collidors de taronja que durant la campanya es dediquen a la recollida de cítrics. Gran part dels productors cítricoles són alhora collidors de les seues pròpies explotacions o de les cooperatives on s'integren.



ARXIU / RAFA GIL

l'Associació Valenciana d'Agricultors analitzen el problema de manera diferent i no creuen que l'agricultura a temps parcial siga perjudicial per al bon desenvolupament de les campanyes cítrico-

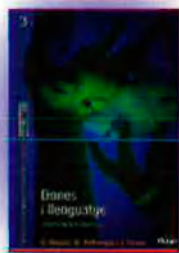
les i, per extensió, de les agràries.

Sí que hi ha un acord de mínims entre totes les parts implicades en la campanya cítrica en la necessitat d'incrementar la promoció publicitària del producte. I és que

els 200 milions de pessetes que la Conselleria d'Agricultura de la Generalitat destina a aquests instruments estratègics són ridículs si ens fixem en les quantitats ingents que la indústria de derivats lactis i de dolços poden arribar a esmerçar en publicitar els seus productes. Com molt bé explica Vicent Nadal, "avui dia si no ens publicitem, no existim. És necessari un esforç major del sector per tal d'explotar els beneficis medicinals que la taronja ofereix". En aquest sentit, Abad posa una comparació amb els països competidors: tot ciutadà canadenc coneix de sobres la marca de taronges marroquina o sud-africana. Moltes vegades s'aprofita aquesta marca identificativa del país competidor per vendre taronges valencianes. Així, la creació d'una identificació i d'una gran campanya de promoció arrodonirien els canvis que en l'estructura social del camp valencià s'haurien de dur a terme per tal de superar els vicis que afecten la producció i la comercialització.

Els productors cítricoles del sud de Catalunya han après la llició. Per això, han patentat una marca identificativa per poder vendre les seues taronges als mercats exteriors. Al País Valencià, la Generalitat ha engegat iniciatives semblants. A hores d'ara, però, Catalunya s'ha avançat.

No es recorden collites tan adreverses com aquesta. I és que l'actual temporada ha posat de manifest la necessitat de transformacions de fons en el camp valencià i, més concretament, del sector cítricol. La història ja ha demostrat que la renovació ha estat essencial. Cap a la dècada dels trenta, la burgesia agrícola discutia sobre la conveniència de promocionar la taronja al mercat anglosaxó. Ignasi Villalonga, entre aquests, va defensar les noves vies de comercialització. A la fi, però, va perdre la discussió. El País Valencià va deixar anar amb aquesta jugada estratègica el mercat de les Illes Britàniques. A hores d'ara encara no l'ha recuperat.



**Dones i llenguatge:
una mirada masculina**

R. Morant,
M. Penarroya
i J. Tornal
1.800 ptes., 136 pàgs.



**Cants d'amor
Antologia poètica**

Ausiàs March
1.500 ptes., 168 pàgs.
Versions en castellà



**Recull de Refranys
Valencians**

Vicenta Adell Cerdà
1.800 ptes., 144 pàgs.



Nimbos

Xosé M. Díaz Castro
1.500 ptes., 109 pàgs.
Versions en castellà



**Obra Filològica
(1931-1991)**

Josep Giner i Marco
4.875 ptes., 668 pàgs.



El senyor del castell

Albert Hernández
i Xulvi
Il·lustracions: Albert
Hernández i Padilla
650 ptes., 48 pàgs.

denes
EDITORIAL

Salvador Giménez