

“La seguretat alimentària posarà barreres al sector”

Joaquín Ballester

Exportador de cítrics



Amb més de seixanta anys d'antiguitat, E. Martinavarro, SA, és una de les empreses exportadores de taronja més emblemàtiques del País Valencià. Joaquín Ballester Martinavarro forma part de la tercera generació, que ara fa sis anys va agafar les regnes d'un negoci que comercialitza cada any més de 240.000 tones de taronja i clementina, que treballa amb les principals cadenes de distribució europees i dels Estats Units i que, més enllà de comercialitzar taronja i verdures, també té explotacions pròpies de cítrics al País Valencià, Andalusia i Portugal.

—Vostè és director de producció de Martinavarro i director general de Greenmed. A què es dedica Greenmed?

—És una organització de productors que agrupa uns 1.400 socis de la Comunitat Valenciana, Andalusia, Múrcia... que té com a activitat principal l'envasament dels seus propis cítrics.

—Martinavarro destina més del 70% de la taronja que comercialitza a l'exportació. Com han condicionat els mercats exteriors la seva activitat?

—Els inicis de l'empresa van ser purament exportadors. De fet, la firma ve de la fusió de dues empreses, una que exportava exclusivament a França i una altra que exportava a Anglaterra. Tenim vocació exportadora des que vam néixer. La primera empresa que va treballar amb supermercats en cítrics vam ser nosaltres, treballant amb Marks&Spencer. I hi continuem. Hem

tingut una vocació no d'especulador de mercat, sinó de servei a un client amb uns requisits determinats.

—I qui decideix com es fan les coses?

—Fins ara ha vingut marcat sempre per les grans superfícies, que han anat exigint cada vegada més. Però, en aquests moments, la nostra empresa comença a tenir una filosofia molt clara i que els supermercats estan començant a reconèixer. I aquesta estratègia passa per garantir, al màxim i en tot moment, la seguretat alimentària dels nostres productes. Passa per tenir la producció el màxim de controlada en el camp i dins les plantes d'envasament, i tenir una traçabilitat que permeti unir tot el procés que segueix la fruita des que adobem el camp fins que el producte surt de les nostres plantes per a un client. Per poder-nos sustentar en aquesta filosofia som pioners en producció integrada i tenim un protocol propi que es diu Natursense.

—Però això és car, no?

—Estic convençut que qui va inventar la producció integrada, més que ser un biòleg o un enginyer agrònom, era un economista. Imagine's. Ve l'agricultor i diu que ha de tirar adob al camp. Per què? Home, perquè encara no li n'he tirat. Ja, però li fa falta? Home, si li n'he tirat tota la vida, doncs li deu fer falta. Doncs no. Fes una anàlisi i si fa falta n'hi tirem, perquè l'adob és car. Per tant, en el fons és donar major eficiència als processos. Potser, si resulta que has hagut d'abonar, en aquell moment és car, però a la llarga estic convençut que és econòmicament més viable que l'agricultura tradicional.

—L'estructura del sector és l'adequada per fer front a aquests reptes?

—El problema fonamental amb què topem, no sols a nivell econòmic sinó també de seguretat alimentària, és el minifundisme. La mitjana de superfície a València per explotació està en poc menys de mitja hectàrea, mentre que a Huelva parlem d'unes quantes hectàrees de mitjana. A la Comunitat Valenciana es fa un esforç molt fort per potenciar l'associacionisme, però és un procés complex. Cada agricultor és amo del seu trosset de terra, que defensa a capa i espasa. Mire, jo sóc fill

de l'anterior propietari d'aquesta empresa i vaig nàixer escoltant que el sector s'anava a concentrar i que no tenia viabilitat així com estava. I avui dia som més operadors en el mercat que quan jo vaig nàixer. Fa uns trenta anys hi devia haver al voltant de 300 operadors i ara en som més de 700. És un sector on avui dia no hi ha barreres tecnològiques o econòmiques importants que impedisquen a algú introduir-s'hi. Una de les raons per les quals apostem molt fort per la seguretat alimentària és, primer, perquè creiem que és necessari, i segon, perquè ha de ser una barrera. Ací no pot entrar qualsevol indocumentat i posar-se a exportar fruita, siga bona o dolenta, compleisca els controls fitosanitaris o no. No és de rebut. I els supermercats que avui dia tenen la seua base de proveïdors seriosos, però que en moments concrets especulen amb altres produccions, amb el temps hauran de canviar.

—Quines extensions d'explotació té actualment Martinavarro?

—Hi ha salts importants, perquè tenim finques heretades d'altres generacions que són una mica més petites. Però jo diria que, ara, finques de menys de 100 hectàrees, crec que no ens ho plantejaríem.

—La dificultat de créixer al País Valencià és el que els ha portat a comprar finques fora, per exemple a Portugal?

—Això de Portugal va ser una oportunitat interessant, perquè és una zona que al Govern portuguès li interessa desenvolupar a nivell agrícola. Nosaltres no anàvem buscant com a bojos. El que sí que ens ha provocat la situació de València és haver d'invertir a Huelva. La majoria de finques que tenim són de Huelva, i la raó és precisament que els preus d'ací no són els adequats. I els preus adequats estan en zones que no són adequades. Llavors hi ha una certa incompatibilitat. Fer una finca a base de comprar a minifundistes és inviable. Llavors es busquen terrenys que estan encara per explotar, i trobar-los a la Comunitat Valenciana és complicat. També és cert que el clima ha anat canviant en els últims anys, i si bé tradicionalment els cultius de cítrics no se separaven més

enllà de 40 quilòmetres de la costa, ara hi ha zones a més quilòmetres que han registrat bones temperatures en els últims anys on es plantegen cultius. Però són zones que fan una mica de por, perquè a la mínima apareixen gelades, pedregades o vents forts. A València tenim alguna finca gran i rendible, però el preu de la terra és car.

—Martinavarro va començar com a empresa exclusivament exportadora i ara també té producció pròpia. La compra de finques per part de grans empreses, mai abans vinculades al conreu de cítrics, ha creat malestar en el sector, que la qualifiquen d'especulació. Què en pensa?

—Jo no tinc aquesta sensació. Estic segur que, a més d'un minifundista dels de tota la vida, si els compraren la terra i es pogueren oblidar del tema, s'ho deixarien. A València, en una franja que està a dos quilòmetres de la costa i deu quilòmetres de radi de qualsevol població, tots estan esperant que aquelles terres es convertesquen en solar urbanitzable, arrancar els arbres d'una vegada, deixar de patir i dedicar-se a viure. D'agricultors professionals cada dia n'hi ha menys, i els que hi ha són gent major. Llavors, qui està encarregant-se de desenvolupar les noves explotacions rendibles, grans i adequades? A Castelló, per exemple, molts empresaris del sector ceràmic estan diversificant amb finques grans de tarongers. Molts d'ells també van a Tarragona, a tota la zona propera a l'Ebre. Hi ha empresaris del sector cítric exportador que inverteixen en finques. Però això ha passat tota la vida. Els industrials de la construcció de Múrcia també s'hi han interessat.

—I què busquen aquests nousvinguts?

—Els que inverteixen els diners en una finca important el que volen és el màxim d'eficiència. Són explotacions que estan molt ben portades. I aquests són alguns dels nostres proveïdors objectius. Quan es fan finques noves, grans i com Déu mana, l'objectiu està clar que és produir qualitat.

—En el sector de la fruita hi ha, periòdicament, problemes de sobreproducció. A més, quan una varietat funciona, llavors tots s'hi aboquen en massa i fan caure els preus. On és la planificació?

Biografia

Joaquín Ballester Martinavarro

nascut a Castelló de la Plana el 1965, és llicenciat en Ciències Biològiques per la Universitat de València. Ocupa una de les cinc direccions generals de l'empresa Martinavarro, la de producció. Treballa en l'empresa familiar des del 1991, quan es va començar a familiaritzar amb el negoci com a ajudant del director de producció, a l'espera d'assumir el salt generacional. Un salt que, afirma, no ha fet el sector productor de cítrics al País Valencià, ja que encara no està prou dimensionat per ser rendible. Com a biòleg confia en les millores que pot portar la biotecnologia a les varietats de taronja que avui dia es comercialitzen i assegura que li preocupen més les tendències de consum del futur que no les actuals, perquè hi ha "molt poca gent jove predisposada a pelar-se una taronja i embrutar-se les mans, en lloc d'obrir-se netament un iogurt, com anuncien a la televisió".



PAER, CI

—Els que podem planificar som els que estem més a prop del mercat, és a dir, nosaltres. Però si hi ha 700 exportadors, llavors hi ha 700 planificacions diferents. És a dir, no hi ha planificació. No és el mateix planificar a una base de proveïdors amb finques grans i estructurades que aconsellar a milers de productors. És molt difícil pels molts agents que hi ha involucrats.

—I no es tornen bojós a l'hora d'afrentar cada nova campanya?

—Els qui més bojós es tornen són els mateixos productors, que volen traure el producte com siga. Nosaltres, la sort que tenim és que som una mica més selectius. Amb Greenmed sí que tenim l'obligació de vendre tot el que produeix i ací som molt curosos i intentem tenir una composició adequada de varietats. Però a la gent que li comprem per lliure, doncs si jo necessite d'una varietat determinada 1.000 tones no en compraré 1.500.

—Comercialitzen fruita de Sud-amèrica i Sud-àfrica?

—Fa cinc o sis anys vam començar seriosament. La raó és que aquestes produccions són totalment complementàries a les nostres. Quan a nosaltres se'ns acaba una varietat els comença a ells. El que hem vist és que podem aportar als nostres supermercats un servei de tot l'any i garantir-los la seguretat alimentària. Tècnics nostres van a Sud-amèrica a controlar el tipus de tractament que s'ha fet allà durant tot l'any, perquè funcionen amb els paràmetres de Natursense. Una de les entrades naturals que tenen aquests productes cap a Europa és Holanda, i des d'allà subministren als supermercats. El problema és que a Holanda els salaris i l'envasament són caríssims en comparació amb Espanya. Però si la producció de Sud-amèrica ve ací, llavors necessites un transport des d'ací fins al centre d'Europa, que incrementa els costos i ja no ets tan competitiu. Els supermercats han estat molt reticents a Holanda, França i Anglaterra a deixar que envasem ací. Però cada vegada més, gràcies a la garantia que oferim, es van oblidant d'aquests cèntims de diferència per guanyar en seguretat, en una logística més adequa-

da, en què l'estoc el tinguem nosaltres en lloc d'ells, de manera que el puguem gestionar bé. Així guanyem clients que no teníem durant l'estiu.

—Per a empreses com la seva, que exporta a catorze països, tenir ben resolt el transport és bàsic. Quin mitjà utilitzen?

—Més del 90% del nostre producte es transporta per carretera. Antigament havíem arribat a fer gairebé el 100% de les operacions per tren. Tant és així, que la planta que tenim a Sollana (Ribera Baixa) està ubicada en la carretera nacional i a prop de la via del tren, perquè fa trenta anys, quan buscàvem uns terrenys per instal·lar uns magatzems, necessitàvem estar a prop de la carretera per rebre la fruita del camp i del tren per traure-la cap a l'exportació. Fa uns tres o quatre anys que no carreguem ni un vagó de tren.

—En l'anterior campanya, els Estats Units van tancar les portes a l'entrada de taronja valenciana. Martinavarro era una de les empreses més perjudicades. Com ha evolucionat el conflicte?

—Enguany ha funcionat bastant millor. Sense decantar-me ni a favor ni en contra, després dels últims esdeveniments polítics ho tenim tot obert als Estats Units. Podem exportar quan vulguem, com vulguem... s'han eliminat totes les restriccions. L'any passat havíem de marcar totes les caixes que anaven als EUA per deixar clar que estava terminantment prohibit vendre en una sèrie d'estats. Ara estan oberts tots els estats.

A més, hi havia un altre punt de l'acord que deia que en el moment en què es detectara la més mínima sospita de larva es tancaria automàticament el mercat. I en aquests moments, només es tancarà el mercat prèvia comissió conjunta entre el Govern espanyol i el nord-americà.

—Les diferències s'han polit força.

—El problema que pot comportar això és que l'any que ve s'exportaran als EUA fins a tomàquets amb forma de taronja. La gent hi enviarà vaixells i vaixells. Per això estem mirant de posar-nos d'acord dins el sector per no enfoscar aquest mercat.

Bàrbara Amorós