

La citricultura valenciana ha encadenat una successió de campanyes catastròfiques que l'han portada a una situació que amenaça seriosament la seua supervivència. Els agricultors preveuen unes pèrdues de 180 milions d'euros en la campanya 2006/2007. El sector critica que només el 14% del preu que els consumidors paguen en el mercat va a parar a la seua butxaca i reclamen que es regulen els marges comercials. Els preus, però, són només una petita part d'una crisi estructural.

Dins del sector citrícola ja s'han encès tots els senyals d'alarma, i els responsables de les dues organitzacions agràries majoritàries, La Unió de Llauradors-COAG i l'Associació Valenciana d'Agricultors (AVA) iniciaren la passada setmana una sèrie de mobilitzacions per protestar contra els preus tan baixos que reben els citricultors en el camp. Les organitzacions agràries del País Valencià denuncien que, mentre que les exportacions indiquen que els mercats demanen més cítrics i han augmentat les exportacions de clementines en un 169%, el preu que obtenen els productors cau en picat i ja se situa per sota de les despeses de producció. Per això els agricultors reclamen una distribució més equitativa dels beneficis i que el camp es quede almenys amb un 20% del preu final que paga el consumidor, en lloc del 10% que aconseguix en l'actualitat.

Els agricultors semblen disposats a realitzar vagues indefinides si no es pren alguna mesura que pugui garantir uns mínims de rendibilitat. Joan Brusca, secretari general de la Unió-COAG, va senyalar que els agricultors poden acudir a la vaga perquè "no tenen res a perdre, molts d'ells ja treballen a pèrdues". De fet, la pretensió del sector era iniciar les jornades de vaga durant el 14 i 15 de desembre, però un acord en l'últim moment amb representants dels majoristes i de la distribució va desactivar la mobilització. El pacte de cavaller, però, va durar a penes deu dies, el temps suficient per que els sindicats consideraren l'acord "paper mullat". L'acord "no cobreix les expectatives creades en el seu dia, ja que el preu fixat no garanteix un preu per als agricultors i per tant es queda per sota dels actuals costos de producció".

Les taronges toquen terra

La necessitat de fixar un preu mínim de compra que assegure una rendibilitat mínima als agricultors davant dels grans distribuïdors és el problema més urgent de la citricultura valenciana, però no és l'únic. Per tal de tractar d'analitzar la crisi estructural per la qual travessa el sector, hi ha altres factors, com ara el minifundisme, l'absència d'una idea conjunta de negoci en les cooperatives, l'envelliment de la població, la manca de mecanització o la

inexistència d'una política agrària en clau valenciana impulsada per la Generalitat.

1. Preus baixos. Els preus rebentats a què els productors es veuen obligats a vendre contrasten amb els diners que paguen els consumidors en les botigues. Les dades dels preus origen-destinació del Ministeri d'Agricultura reflecteixen que les clementines augmenten de preu, des de l'origen a la destinació, en un

Agricultors de la Unió de Llauradors i Ramaders-COAG, AVA-ASAJA, FEPAC i Joves Agricultors van participar el passat dijous en el primer acte de protesta davant la plataforma de compres de Carrefour a Castelló de la Ribera.



686%. La participació de l'agricultor en el preu de venda al públic dels cítrics se situa tan sols en un 10%. L'absència d'una planificació adequada per a fer front a la globalització ha deixat les cooperatives valencianes sense marge de maniobra a l'hora de fixar preus davant clients tan poderosos i organitzats com les grans superfícies europees.

2. Atomització comercial. És un dels factors clau per explicar que siguin tan baixos els preus del sector cítricol. L'arrelat cooperativisme del camp valencià ha contribuït a fer aparèixer un nombre desmesurat de cooperatives que teòricament tenen la missió de concentrar l'oferta i defensar millor els preus davant dels grans distribuïdors. Però, a l'hora de la veritat, els resultats d'aquest model de gestió són absolutament decebedors, centenars d'operadors comercials es fan la competència entre ells, ja que els productors tan sols tenen l'obligació de comercialitzar el 30% de la seua collita mitjançant aquesta suposada "gran cooperativa", això en realitat provoca que la resta de la producció isca al mercat i acabe competint amb el seus propis so-

cis. Aquesta fórmula situa la citricultura valenciana en una posició de feblesa a l'hora de negociar preus amb les grans cadenes de distribució europees.

3. Els avantatges dels grans distribuïdors. Davant de l'atomització comercial existent en la citricultura valenciana són els grans conglomerats de la distribució europea els que dicten les lleis del mercat de la taronja. Els grans distribuïdors se senten molt còmodes amb la situació actual: disposen d'una oferta molt àmplia tant en quantitat com en qualitat, i no han d'acordar un preu previ a l'hora de negociar.

4. La Generalitat paralitzada. Enmig de tota aquesta complexa problemàtica que amenaça seriosament el futur de la taronja, el Govern de la Generalitat ha optat per una solució minimalista: quedar-se completament aturat. Cal recordar que la Generalitat Valenciana té transferides totes les competències en matèria agrícola, però la seua tasca s'ha limitat a aprovar una successió de lleis embolicades amb noms tan ampul·losos com raquíca ha estat la seua dotació pressupostària. Moltes reunions i declaracions de bones intencions, però sense anar més enllà dels gestos i de la retòrica sense contingut. Tal i com, fa unes poques setmanes, assenyala un veterà dirigent sindical: "Sembla que la Generalitat sols s'ha recordat de l'agricultura per fer-se la foto i danyar el Govern central amb el tema de l'aigua."

5. Minifundisme. Un dels grans problemes estructurals de la citricultura valenciana. L'opinió generalitzada dins del sector és que el camp valencià té problemes massa greus perquè puguin trobar solució dins d'unes parcel·les tan petites. Ni la mecanització ni l'especialització que augmenten la rendibilitat i són els indicatius del pas de l'agricultura tradicional cap a un nou model més competitiu i industrial acaben de consolidar-se en les fragmentades terres valencianes. Aquestes característiques són especialment accentuades en el cultiu cítricol, que és el més representatiu de l'agricultura valenciana, ja que ocupa 192.000 hectàrees de les 366.000 de terres de regadiu existents al País Valencià. El creixement del mi-

nifundisme ha estat la línia predominant dins del camp valencià, tal i com es reflecteix en l'estudi d'Eladi Arnalte i Vicent Estruch *El sistema de producció de la citricultura valenciana*. Des de la dècada dels anys seixanta fins a les acaballes dels noranta, les parcel·les amb menys d'1 ha de superfície han augmentat al voltant d'un 40%, mentre que durant aquest període les de superfície superior han disminuït en tots els casos i en totes les comarques.

L'inevitable conseqüència de tot aquest llarg procés de minifundisme ha estat elevar les despeses de producció per damunt del límit raonable. Tal i com assenyala Agustí Fonfria, "en l'actualitat les despeses de producció de la citricultura valenciana són unes de les més cares del món i en aquests moments els costos superen els ingressos". Efectivament la comparació dels costos de producció valencians amb els d'altres citricultures indica que estan entre els més alts: 0,2 euros/kg, quasi al nivell de Califòrnia, que se situa en 0,22 euros/kg.

6. Manca de mecanització. Una altra de les claus dels elevats costos productius i de la manca de rendibilitat del camp valencià no és la mà d'obra, sinó un deficient procés de mecanització derivat del minifundisme. Florentí Juste, en el seu *Estudi sobre la reducció de despeses per la mecanització del cultiu*, assenyala que al País Valencià es produiria una disminució en el temps de mà d'obra empleat de 285 hores per àrea fins a 99 hores per àrea en les parcel·les mecanitzables. Amb l'actual estructura de la propietat tan sols el 26% de les explotacions de taronja són mecanitzables i aquesta xifra es redueix fins al 16% per a les mandarines.

7. Envel·liment del camp. L'escassa rendibilitat de la citricultura ha tallat la renovació generacional. El 60% dels titulars d'explotacions cítricoles ja tenen més de seixanta anys i, d'ells, un 35% supera els 65 anys. Davant de la successió de campanyes ruïnoses d'aquesta última dècada, les noves generacions giren l'esquena al camp i emprenen un inquietant èxode cap a altres sectors productius.

Alexandre Carbó

