

Tanmateix, l'anunci de Brussel·les ha caigut com una bomba al País Valencià, perquè, almenys fins ara, els cítrics han quedat al marge de les ajudes comunitàries, a pesar que la campanya de recol·lecció començarà d'ací a menys d'un mes. Ha passat igualment amb el caqui, un producte el conreu del qual ha crescut més els últims anys al País Valencià. Segons el Consell Regulador de Cítrics Valencians, l'any passat quasi un 10% de les exportacions van destinar-se a Rússia. Les vendes a aquest país no tenen, avui dia, la importància de mercats com el francès o l'alemany, però el rus s'ha consolidat com un dels mercats amb més creixement dels darrers anys. L'any passat les exportacions de cítrics a aquest país van arribar a un volum de 47 milions d'euros, cosa que representa un increment del 32% respecte de l'any anterior. Segons unes dades de la Unió de Llauradors, els darrers quatre anys les exportacions de cítrics a Rússia han crescut un 260%. Per a Ramon Mampel, secretari general del sindicat agrari valencià Unió de Llauradors i Ramaders, la situació actual requereix mesures extraordinàries, com ara que a la Unió Europea es limite l'entrada de productes procedents de països de preferència comunitària que comercien amb Rússia, especialment Turquia, Egipte i el Marroc.

Siga com siga, els efectes del veto rus ja han començat a notar-se en el mercat dels cítrics a pesar que la campanya no ha començat. La previsió de la gran distribució d'acord amb la qual els preus baixaran per la sobreoferta que es produirà en el mercat europeu pel tancament del mercat rus ja ha provocat la paralització de compres i el desànim consegüent en tot el sector agrari. "Encara que les exportacions a Rússia no representen ni el 3%, des del punt de vista psicològic, el mercat ja està rebentat", es plany Ramon Mampel. "L'especulació de la gran distribució provoca una psicosis de baixada de preus que serà molt difícil de remuntar." "No tinguis cap dubte que la gran distribució es frega les mans amb aquesta situació", afegeix l'agricultor Raül Sales.

Violeta Tena

L'Associació Empresarial de Fruita de Catalunya (Afrucat) agrupa 85 empreses del sector que produeixen 236.000 tones de poma, 173.000 de pera i 415.000 de préssecs i nectarines, entre més fruites. Parlem amb el seu gerent, Manel Simón (Lleida, 1972), de les conseqüències del veto rus i del futur del sector.



“És absurd ajudar la banca i no el pagès”

Què us semblen les ajudes anunciades per la Comissió Europea el dilluns 18 d'agost?

—En primer lloc, em sembla que s'ha tardat massa temps a reaccionar perquè el veto ens ha arribat en plena campanya de recol·lecció i comercialització de préssec i nectarina, en un context, a més, molt complicat perquè l'inici de la campanya es va avançar 15 dies, i això va dur els preus avall. Anàvem reclamant mesures excepcionals des del mes de juliol.

De moment tenim tres comunicats de premsa, però cap reglament definitiu que ens determini quines són les regles del joc. De moment, des d'ahir a la tarda [pel dilluns de la setmana passada] només disposem d'un esborrany de reglament referit al préssec i a la nectarina. Aquest incrementa el

volum que pot retirar cada organització de productors de fruita i hortalisses (OPFH) del 5% al 10%. A més, elimina les dues limitacions per valor econòmic, que fins ara eren, d'una banda, un màxim de retirades del 33% del programa operatiu [instruments habilitats per l'Organització Comuna de Mercats Agrícoles (OCM Única), que estableix objectius i inversions en períodes de tres a cinc anys per a les OPFH] i, d'una altra banda, un màxim d'ajut del 4,6% del valor de producció comercialitzada.

A més, l'esborrany estableix com a única via de retirada que els productors puguin destinar a beneficència la producció, pagada a 0,269 euros el quilo per als agricultors associats a una OPFH i a 0,1345 euros el quilo per als no associats.



—Així, doncs, n'esteu satisfets?

—S'han produït avenços, però encara hi detectem mancances importants. Al nostre parer, és un error destinar la retirada de productes només a beneficència, perquè aquesta no té prou capacitat d'absorció. Els bancs d'aliments no poden donar sortida a un volum tan gran de productes frescos i aviat es saturaran. De fet, en els últims temps ja hem hagut d'habilitar mecanismes per convertir la fruita en suc i així perllongar-ne l'ús. Tanmateix, fins i tot les indústries de suc, que estan en plena activitat estival, estan amb un grau d'activitat molt gran i es poden saturar.

Per tant, pensem que, a més de destinar el producte retirat del mercat a beneficència, també cal articular unes altres alternatives. El compostatge n'ha de ser una, com ja es va fer quan hi va haver la crisi de l'E. Coli fa dos anys, una opció que s'ha de pagar al mateix preu que el de la beneficència.

—Amb aquestes mesures habilitades es podrà pal·liar la situació?

—No ho sabem, però serà un cop d'efecte important. Nosaltres demanàvem que no hi hagués limitacions a

la retirada del mercat. L'objectiu dels mecanismes de gestió de crisi com les retirades és el de reequilibrar l'oferta i la demanda; el mercat mateix ha de ser qui fixi el límit. Les nostres empreses volen servir els clients, no retirar, però en cas de sobreoferta i caiguda de preus, les retirades són l'única sortida a curt termini. Ara s'ha bloquejat un mercat molt important com és Rússia, i això provoca que es saturi la resta del mercat. Així doncs, el que s'ha de fer és retirar productes del mercat fins que l'oferta i la demanda no s'equilibrin i el preu de retorn no compensi els costos. Ara la limitació de retirada és del 10%, i la nostra aspiració és que el límit el fixi el reequilibri del mercat.

—És a dir, demaneu intervenir en el mercat.

—S'ha de tenir en compte que aquesta crisi és provocada per una decisió política de la Comissió Europea que ha tingut unes conseqüències comercials no volgudes. Europa ha de ser responsable de les conseqüències que provoquen les seves decisions. Nosaltres no podem pagar els plats trencats. A curt termini, no hi ha sortida. A mitjà i llarg termini ens en sortirem com hem fet sempre.

—La sensació és que el veto rus ha sigut la punta de l'iceberg d'una campanya que abans ja era desastrosa.

—Sí, nosaltres ja fa temps que advertíem Brussel·les dels problemes que es generaven per un avançament de recollecció de la fruita de pinyol d'entre 10 i 15 dies, la qual cosa va provocar una sobreoferta a l'inici de la campanya quan la demanda no era la que tenim a l'agost. Reclamàvem mesures extraordinàries. El preàmbul del reglament ja parla d'aquesta situació i de l'empitjorament que suposa el veto. Sense el veto rus, Brussel·les potser no hauria fet res o ho hauria fet massa tard. Si el reglament hagués sortit al juliol, hauria servit de molt més que no ara.

—I tot plegat, no pot indicar que hi ha sobreproducció?

—A Catalunya produïm 400 milions de préssecs i nectarines. L'increment de plantacions dels últims anys està en relació amb les noves obertures de mercat que hem aconseguit. Al capdavant, si Brussel·les considera que hi ha problemes estructurals, que habiliti ajudes per arrancar. Uns altres països arrancaran abans que nosaltres, com fa França en l'última dècada. I si no, el sector mateix és molt professional per analitzar els clients i els destins, i sobre aquesta base, determinar la classe de plantacions que es requereix o no. El mecanisme professional és automàtic.

—Ahir [pel dilluns 18 d'agost] la ministra García Tejerina va dir que el veto rus havia posat en evidència que s'havia fracassat en la política de diversificació. Hi esteu d'acord?

—No. Si el Ministeri creu que s'ha errat en la política de diversificació, que proposi coses i intenti diversificar. Però aquest sector, quant a la diversificació de mercats i l'exportació, fa temps que fa els deures, tot i la lentitud en el desenvolupament de protocols d'exportació amb tercers països: aquí sí que l'Administració ha de fer els deures i destinar recursos, perquè encara tenim països tancats.

Ara hi ha *gurus* que questionen que es donin ajudes a l'agricultura; que diuen que el sector s'ha de professionalitzar; que el mercat és qui ha de manar... I aleshores per què s'ajuda la banca? És absurd que ajudin la banca i no el pagès, més encara quan la situació que vivim és deguda a una decisió política. I sobretot tenim una política agrària comunitària

que estableix aquests instruments de gestió de mercats.

A nosaltres el veto ens afecta directament perquè Rússia, on enviàvem directament 55 milions de quilos de préssecs i nectarines, era la nostra segona destinació, i aquest mercat no el podem pas substituir d'un dia a l'altre. La relació amb Rússia s'ha hagut de treballar durant uns set o vuit anys. Per aconseguir un nou client fa falta molt de temps. Nosaltres, l'any passat, vam fer una missió comercial a Colòmbia i al Brasil. L'any vinent en farem a Hong Kong. Fa tres anys que demanem obertura al Ministeri de la Xina; fins aquest any no hem tingut cap visita dels primers inspectors xinesos, i probablement fins d'aquí a dos o tres anys no hi podrem exportar.

—Rússia ja ha establert contactes amb països de l'Amèrica Llatina per proveir-se de productes que abans li subministrava Europa. Us preocupa, això?

—Doncs sí. L'Argentina, per exemple, ja està fent una visita de prospecció comercial a Rússia. L'Amèrica Llatina

ens pot fer la competència en pomes i peres, perquè, com aquí, no són estacionals, mentre que països com Turquia o Egipte poden subministrar-li préssecs i nectarines a l'estiu o cítrics després. Si aquest veto continua, és fàcil que uns altres països es consolidin, hi tinguin una posició preferencial, l'aprofitin, i aleshores ho tinguem complicat per tornar-hi a entrar. De totes maneres, jo confio que Rússia anirà alçant el veto a poc a poc.

—Catalunya també produeix pomes i peres. La campanya encara no ha començat. Serà, l'efecte, tan greu com ha estat per al préssec i la nectarina?

—El veto ens afectarà d'una manera indirecta, perquè Polònia, que produeix 3,5 milions de tones, tindrà el mercat rus tancat i aleshores inundarà el mercat. Tinc un correu electrònic d'un operador polonès que ha enviat les seues ofertes a tot Europa: el preu més econòmic que ofereix, sense negociació, és de 26 cèntims per quilo confeccionat. En el nostre cas, la sortida de mercat no pot ser a sota de 65 cèntims. Això és la mort per

a nosaltres. Per això és molt important que es tinguin en compte les peres i les pomes en el pròxim reglament de la Unió Europea, perquè en aquest mercat s'hi haurà d'intervenir. Això a curt termini. A mitjà i llarg termini ens espavilarem per col·locar el producte que abans anava a Rússia, tot i que jo crec que Rússia aixecarà el veto i, per prioritat, incorporarà alguns països.

—Deixant a part els problemes generats pel veto rus, hi ha la qüestió dels preus. Molts productors d'aquí es senten hostatges de la gran distribució, que és qui fixa els preus. Què s'hi hauria de fer?

—Les empreses fructicultores estan obligades a entendre's amb la gran distribució. La gran distribució sap que no pot matar la gallina dels ous d'or i l'empresa productora sap que no pot obviar la gran distribució. Així doncs, l'objectiu ha de ser créixer junts, perquè els qui coneixen millor el producte som nosaltres i el qui coneix millor els hàbits de consum és la distribució. Aleshores treballant plegats es poden aconseguir moltes coses, com per exemple adaptar l'oferta per millorar i augmentar el consum.

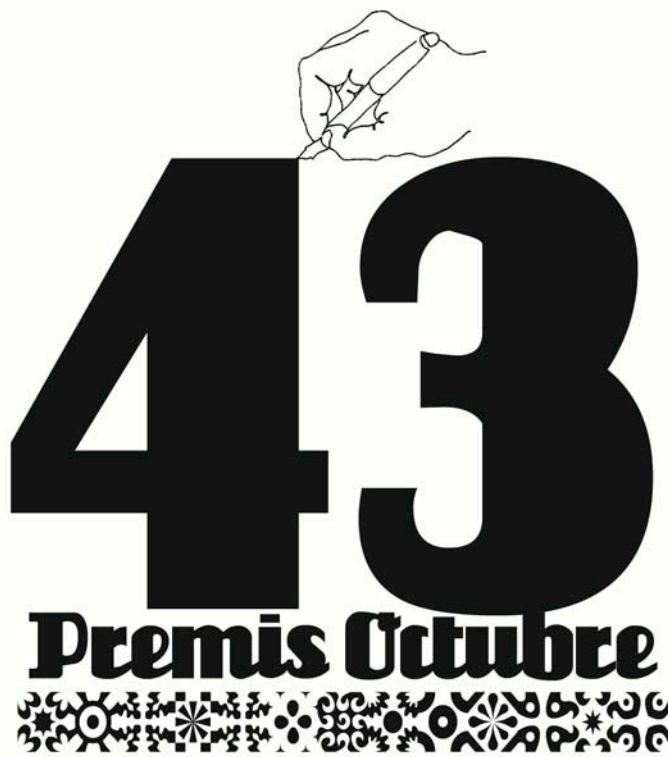
—Però això és David contra Goliat...

—La gran distribució ha seguit una política de concentració molt forta, mentre que la producció encara té molt de camí per recórrer. Com més gran siguis, més risc tens, però ets un millor *partner*-proveïdor per a la gran distribució europea. La gran distribució, si amb una telefonada pot solucionar la provisió de tot l'any, s'evitarà fer-ne 55. Hi ha gent que ho ha entès i fa aquest camí, però encara anem lluny de la concentració de la demanda.

—Això, però, avança la desaparició del xicot pagès...

—No, però sí una reconversió o modernització del pagès que coneixíem anys enrere. Anem cap a un escenari de grans productors i de concentració. Amb els preus que es donen, només queda treballar en economies d'escala. L'agricultor petit ho té molt difícil. Hem d'anar o, més ben dit, anem a marxar forçades cap a escenaris de professionalització, eficiència i optimització de les unitats productives, que, a més, han de ser rendibles.

Violeta Tena



Recepció d'originals fins al 7 de setembre

Per a més informació:

<http://www.tresiquatre.cat/bases-premis-octubre-2014/>