

Más del 50% de producción citrícola peligra por la falta de rentabilidad - Las Provincias - 25/04/2019

Más del 50% de producción citrícola peligra por la falta de rentabilidad

● Un informe de la Politècnica alerta de la encrucijada a la que se enfrentan miles de propietarios de pequeñas y medianas parcelas, e insta a integrarse en comercios organizados para sobrevivir

BERTA RIBÉS CASTELLÓN

Más del 50% de la producción citrícola de la Comunidad Valenciana, un dato que es extrapolable a la provincia de Castellón, peligra ante la acuciante falta de rentabilidad de esta actividad agrícola. Así lo evidencia el *Informe sobre impacto del Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y los países de la Comunidad de Desarrollo de África Meridional en relación con el sector citrícola*, en el que tres investigadores de la Universitat Politècnica de València realizan un estudio del caso de la Comunidad Valenciana, así como el impacto económico, social y territorial. El informe, encargado Grupo de los Verdes/Alianza Libre Europea en el Parlamento europeo, ha sido elaborado por Raúl Compés López, José María García Álvarez-Coque y Víctor D. Martínez Gómez, del Grupo de Economía Internacional y Desarrollo de la Politècnica.

El estudio evidencia que «el sector citrícola valenciano ha vivido una de las campañas más adversas de las últimas décadas». En este contexto de crisis e intensos cambios se sitúa el debate sobre las consecuencias del acuerdo comercial entre la

Unión Europea (UE) y los estados de la AAE de la Comunidad de Desarrollo del África Meridional (SADC) para el sector citrícola europeo. Y concluye que la preparación de las negociaciones para el acuerdo entre la UE y los estados africanos «no se apoyó en una evidencia suficientemente detallada de su impacto en los flujos comerciales».

La multiplicidad de impactos que ha soportado el sector citrícola en los últimos años, entre ellos la competencia de Sudáfrica, ha provocado la consolidación de tres grandes modelos, que han provocado «una modificación de las relaciones de poder y el reparto de valor en la cadena», incide el informe de los expertos.

El estudio denomina al primero de los modelos como la citricultura independiente. Es decir, un grupo de productores muy heterogéneo formado por miles de explotaciones de distinto tamaño, aunque con predominio de los medianos y pequeños. «El elemento común a todos ellos es la no integración formal en ningún tipo de organización productiva o comercial», es decir, sus titulares deciden libremente qué producir, cómo producir y a quién vender en cada campaña.

Este grupo de citricultores independientes representa más de la mitad de la producción citrícola y, por lo tanto, va a marcar el futuro del sector, indica el informe.

El problema es que «es el grupo más débil y el más perjudicado por la nueva generación de acuerdos comerciales como el de Sudáfrica». «No es por ello casualidad que sus efectivos vengán disminuyendo como consecuencia de la falta de rentabilidad», afirma el estudio de la Politècnica.

¿QUÉ HACER?

Ante este difícil diagnóstico, los expertos plantean una reflexión: «Para los más débiles es el momento de decidir qué hacer con

sus tierras». Y proponen varias alternativas. «Las opciones son integrarse en una estructura asociativa, alquilar o vender sus tierras». Aunque reconocen que «ninguna de las tres opciones resulta sencilla».

El segundo modelo que apunta el informe es el de la citricultura cooperativizada, que está formado por los productores de cítricos asociados a cooperativas y las entidades que los integran.

En la Comunidad hay 93 cooperativas que tienen actividad citrícola y, en conjunto, detentan aproximadamente un quinto del volumen de producción. Este modelo «lleva años inmerso en un intenso proceso de reestructuración, con la desaparición de numerosas entidades», alertan los

expertos. «De no realizar cambios sustanciales, las cooperativas más frágiles están amenazadas por falta de competitividad y escaso atractivo a perder socios y producción».

Por último, el tercer modelo es el de la citricultura del comercio organizado, que está constituido por comercios tradicionales que han creado entidades asociativas tipo Sociedades Agrarias de Transformación (SAT) o similares con citricultores independientes para ser reconocidas como Organizaciones de Productores (OP) por la UE.

Los expertos informan de que el poder comercial de este modelo es mayor que su capacidad productiva propia. «Se estima que este grupo, articulado en el Comité de Gestión de Cítricos, considerada la patronal del comercio privado del sector, supone aproximadamente el 70% de las ventas citrícolas españolas al exterior, aunque solo controla aproximadamente el 20% de la producción». «De los tres modelos, éste es el más fuerte y atractivo para los inversores internacionales, que están entrando en el sector comprando algunos de los operadores más grandes», ensalzan los expertos de la Politècnica.