

ANTONIO MORENO / Presidente de la Interprofesional del Limón y el Pomelo, Ailimpo

# “Ailimpo es un buen ejemplo de cómo se pueden hacer las cosas”

Antonio Moreno, en representación del sector productor, fue elegido en agosto presidente de la Interprofesional del Limón y el Pomelo, Ailimpo. Se trata de la primera vez que la presidencia de la interprofesional está en manos de un representante de las organizaciones agrarias y llega en el momento en el que Ailimpo, con más de 20 años de trayectoria, asume el reto de poner en valor la citricultura europea en los cítricos que gestiona, limón y pomelo, en un entorno comercial global con amenazas, pero también cargado de oportunidades. Contará con herramientas promocionales cofinanciadas por la UE y con un sector comprometido, “joven, moderno y dinámico” que se ha convertido en líder mundial y referencia en el mundo hortofrutícola.

► RAQUEL FUERTES, REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** Por primera vez una organización profesional agraria, en este caso la UPA, preside Ailimpo ¿cuáles son los retos?

**Antonio Moreno.** Los productores son un eslabón clave de la cadena del sector, y en esta ocasión la UPA en representación de todos ellos, asume con responsabilidad y con mucha ilusión la presidencia de la interprofesional. Mi idea es dar continuidad e impulso a los trabajos y proyectos que se vienen desarrollando durante las últimas campañas. Como ejes fundamentales de la hoja de ruta del sector se destacan la consolidación del sector de limón y pomelo como sector sostenible y la implantación de las certificaciones GlobalGAP y GRASP, la aprobación por el Ministerio de Agricultura de la extensión de norma que incluye el uso del contrato tipo homologado, el censo de explotaciones y operadores y la financiación para realizar campañas de promoción. Todo ello sin olvidar la protección fitosanitaria frente a la entrada de nuevas plagas, así como el diseño dentro de la Política Agraria Comunitaria (PAC) de nuevas herramientas de autorregulación a través de las interprofesionales. Estos pilares serán claves para mantener la rentabilidad y la diferenciación del limón y pomelo español en un contexto de fuerte aumento de la producción de limón a nivel mundial en los próximos años. Además, durante mi presidencia quiero que la interprofesional sea un referente para los productores.

**VF.** Las previsiones para la campaña 2019/20 indican que volverá a ser un año normal en cuanto a la producción. ¿Qué impacto tendrá el menor volumen sobre la estrategia de internacionalización del sector?

**AM.** La previsión de cosecha de limón de España para la próxima campaña 2019/20, es de 1.110.000 toneladas, lo que supone un descenso global del 15% en comparación con la campaña 2018/2019 en la que se alcanzó récord de producción. En el caso de limón fino la reducción de cosecha se estima en un 11%, y en el caso de Verna el descenso se estima en un 24%. Estamos seguros de que esta cifra permitirá a España continuar siendo el líder de exportación de limón fresco, y el segundo procesador de limón en zumo, aceite esencial y cáscara deshidratada a nivel mundial.

En el caso de la variedad Fino, sin duda España seguirá jugando un papel líder en el suministro a los clientes y garantizar los programas de suministro en toda



Antonio Moreno en las oficinas de Ailimpo en Murcia. / AILIMPO

“Quiero que la interprofesional sea un referente para los productores”

Europa y en los principales países terceros en los que estamos expandiendo nuestra presencia.

En cuanto a la cosecha de Verna, la reducción de esta variedad autóctona española es consecuencia del descanso de los árboles después de una campaña record de producción. En cualquier caso, la estimación de cosecha garantiza que la oferta española será de calidad y cubrirá gran parte del verano 2020.

**VF.** ¿Cómo resumiría el estado actual del sector?

**AM.** Todos los eslabones de la cadena del sector: productores, exportadores e industriales, tienen un claro compromiso para trabajar de forma coordinada en base a la estrategia que entre todos definen dentro de Ailimpo, fuertemente comprometidos con la sostenibilidad, la producción ecológica y el servicio al cliente. Se trata de un sector joven, moderno, dinámico, con visión de futuro, con pasión, y con muchas ganas de desarrollar el negocio de los próximos 20 años con la incorporación de las nuevas tecnologías 4.0. El papel de Ailimpo es clave y hay una perfecta sintonía interna.

**VF.** Las importaciones de cítricos de terceros países como Sudáfrica, Egipto y Turquía es un tema candente en España. ¿Considera que los productores deberían adoptar una actitud más positiva a la hora de afrontar al nuevo panorama global de comercialización?

“Vivimos en un mundo global y lo importante es producir y vender calidad”

**AM.** Creo que es muy importante no generalizar cuando se habla de cítricos en España, ya que nos encontramos con dos realidades muy diferentes: limón y pomelo, por un lado, y naranja y mandarinas por otro. A nosotros nos corresponde hablar por el limón y pomelo, que se organizan de forma muy eficiente y profesional a través de la interprofesional Ailimpo, con una visión de futuro muy clara, con una vocación de seguir siendo líderes mundiales no solamente porque la estadística lo dice, sino porque actuamos y pensamos como líderes. Lo que quiero decir es que vivimos en un mundo globalizado y abierto, donde lo importante es producir y vender calidad, siendo competitivo y adaptándonos a las demandas del mercado y del consumidor con producto ecológico, sostenible... Hace mucho tiempo que sabemos que no estamos solos en el mundo, que hay competidores que trabajan muy bien y con los que además de competir es importante construir puentes de colaboración que nos beneficien a todos. No obstante, es preciso recordar que nuestra prioridad es la protección fitosanitaria de nuestras producciones para evitar la entrada de cualquier organismo nocivo que sería letal para España.

**VF.** ¿Cómo está trabajando Ailimpo para prepararse y abordar los retos?

**AM.** Estamos trabajando con

“La UE debe conocer la importancia social y económica de la citricultura europea”

el ministerio de Agricultura para poner en marcha algunas iniciativas interesantes. Me refiero a algunas como la apertura de nuevos mercados y la renegociación de algunos protocolos de exportación que en la práctica son una barrera comercial. Es el caso de China o de Estados Unidos con el limón Verna. También estamos trabajando para tener una presencia más activa en ferias internacionales. Por nuestra parte, como sector, consideramos fundamental avanzar en la sostenibilidad, que empieza desde el productor, con las certificaciones GlobalGAP y GRASP. Por su parte, la producción ecológica ya representa más de un 15% del total, siendo España también líder mundial en este momento.

Además, estamos trabajando en potenciar la marca “Limón de España” que tenemos registrada. También estamos elaborando un censo actualizado que nos permita conocer sin margen de error nuestro potencial productivo y de esa forma poder tomar decisiones adecuadas a nivel sector. Todo ello será posible gracias a la ejecución de las campañas de promoción que hemos solicitado a la UE para desarrollar en el trienio 2020-2022.

**VF.** También visto desde fuera, parece que en España falta la cohesión y unidad en el sector que existe en países competidores como Sudáfrica y Argentina. ¿Es así o solo es una falsa impresión?

**AM.** Como ya he comentado,

en nuestro caso Ailimpo juega un papel muy importante a la hora de organizar el sector de limón y pomelo en España. Ailimpo es además el vehículo que nos permite tener una excelente comunicación y cooperación con nuestros homólogos en Argentina, Sudáfrica, Turquía... Ailimpo ha cumplido 20 años y estamos muy satisfechos del camino recorrido y de los objetivos que hemos alcanzado, con una mentalidad abierta, con información profesional y contrastada, pensando en el medio y largo plazo, y conscientes de que el futuro depende de nosotros, no de lo que hagan los demás. Ailimpo es un buen ejemplo de cómo se pueden hacer las cosas.

**VF.** ¿Qué debería hacer la Unión Europea?

**AM.** La UE debe ser consciente de la importancia social y económica de la citricultura europea. En el caso de limón y pomelo facturamos 700 millones de euros anuales, generando más de 15.000 empleos directos y una facturación en industrias auxiliares de más de 250 millones de euros. Además, contribuimos a la sostenibilidad medioambiental, con un balance neto positivo de 304.840 toneladas secuestradas de CO2 al año. Pero no solo se trata de números, no hay que olvidar el factor cultural, desarrollando desde hace siglos una forma de vida en el Mediterráneo asociada al cultivo del limón.

La UE debe garantizar la preferencia comunitaria y la protección fitosanitaria frente al riesgo de entrada de organismos nocivos de terceros países, y debe legislar para que haya reciprocidad en los intercambios comerciales. El limón y pomelo español quiere competir en igualdad de condiciones, pero también queremos una UE que nos proteja y nos promueva. Ailimpo ha presentado dos proyectos de programas de promoción para el periodo 2020-2022, uno para desarrollar en España, Francia y Alemania, y otro para promocionar el limón europeo y español en Estados Unidos y Canadá. La aprobación de estos programas con una cofinanciación importante de la UE es la oportunidad perfecta que tiene la UE para demostrar que está junto a los productores europeos.

**VF.** Los consumidores están preocupados por la sostenibilidad. ¿Cuál es la estrategia de Ailimpo en este campo?

**AM.** La sostenibilidad en uno de los ejes prioritarios de trabajo de Ailimpo como motor de innovación y de futuro, forma parte de la nueva visión del sector que promueve Ailimpo y que requiere del compromiso y colaboración de todos los protagonistas de la cadena de valor: productores, cooperativas, exportadores e industrias integrados en la interprofesional. Para contribuir a ese gran desafío, desde la interprofesional se ha diseñado el proyecto LEMON CERT, que exige que la producción de limón sea ordenada, eficiente, adecuada

a la normativa legal y respetuosa con el Medio Ambiente. ¿Cómo? Con un sistema de trabajo basado en las certificaciones GlobalGAP y GRASP y la garantía de los cuadernos de campo que permita la adecuada homologación de la finca. Podemos asegurar que quien no cambie la forma de cultivar el limón y se adapte a estos nuevos requisitos y exigencias de certificación cada vez tendrá menos opciones para vender su cosecha y quedará finalmente fuera del mercado.

Por otra parte, estamos desarrollando una aplicación de blockchain para mejorar la trazabilidad de los productos y mejorar la transparencia. Su implementación en el sector de limón y pomelo permitirá aumentar la seguridad alimentaria y, a la vez, la confianza que existe entre productores, comercializadores, procesadores, y finalmente clientes y consumidores. Además, en la práctica ayudará a reducir costes, aumentar la eficiencia, añadir mayor valor a lo largo de la cadena de suministro y configurarse como una herramienta clave de seguridad alimentaria. De esta forma, el incremento y garantía de transparencia en la cadena alimentaria se traducirá en una mejora sensible de la reputación del sector y del limón de España.

**VF.** *El Reino Unido es el tercer mercado para el limón ¿qué estrategias se deben plantear para sortear el Brexit?*

**AM.** Es el tercer destino para nuestro limón, después de Alemania y Francia. Es un mercado muy importante y los temores siguen ahí porque parece que vamos al peor escenario posible; el de no acuerdo. Hasta ahora, salvo el tipo de cambio de la libra, se trabaja con normalidad. Los efectos los notaremos al día siguiente de la separación, cuando el Reino Unido se convierta en un país tercero, con unas consecuencias comerciales muy potentes. Hemos hecho un diagnóstico e identificado los puntos críticos. El Brexit puede afectar al tráfico comercial y desacelerar la economía del Reino Unido, con su efecto en el poder adquisitivo de los consumidores. Eso puede cambiar incluso los estándares de calidad y los hábitos de consumo.

**VF.** *¿Cómo afectarán los aranceles de EEUU al limón?*

**AM.** La campaña pasada se exportaron desde España a EEUU unas 7.000 toneladas de limón por valor de 7,8 millones de euros. En términos relativos esto representa alrededor del 1% de nuestro volumen total de exportación a todo el mundo (la campaña pasada fue de unas 690.000 toneladas) por lo que el impacto será limitado si analizamos la cuestión desde un punto de vista global. Pero es muy importante destacar que se trata de un mercado con potencial de crecimiento (estimamos que podríamos alcanzar un volumen de exportación de 20-25.000 toneladas a medio plazo) y clave en nuestra estrategia de exportación fuera de la UE, por lo que el establecimiento de aranceles del 25% supondría una importante traba para alcanzar este objetivo.

**VF.** *¿Cómo se podría trabajar para unificar más al sector y dotarlo de mayor dimensión?*

**AM.** Planificando las campañas, elaborando los aforos de cosechas como hacemos todos los años, viendo cuáles van a ser los volúmenes de oferta de los diferentes orígenes en el mercado y tratando de concienciar a todas las partes de que de nada vale tensar la cuerda en un sentido. Insisto en la visión global que la interprofesional aporta.

Y el análisis de esta situación no debe hacerse en medio de la coyuntura sino con



El presidente da las pautas del futuro. / AILIMPO

perspectiva histórica y de futuro. Nosotros queremos que la actividad del limón sea rentable en los próximos 5 o 10 años. No nos interesan los dientes de sierra. Eso genera incertidumbres y especulación

**VF.** *¿Qué nos puede contar sobre el proyecto de Extensión de Norma?*

**AM.** La Asamblea General de Ailimpo aprobó solicitar al MAPA una Extensión de Norma para los próximos cinco años con un presupuesto ambicioso que podrá alcanzar 4.770.000 euros para

el total de cinco campañas, con el objetivo de desarrollar actuaciones que permitan al sector de limón y pomelo de España afrontar con éxito los retos del futuro, desarrollar campañas de promoción, contribuir a la mejora de la transparencia, lograr el equilibrio económico en la cadena de valor y desarrollar proyectos Industria 4.0 como una plataforma de Blockchain.

Confirmamos en que próximamente finalizará la tramitación de esta Extensión de Norma que será clave para el sector de limón y pomelo.



**SANI  
FRUIT**



sanifruit.com

NO DUDE EN CONSULTARNOS,  
ESTAMOS PARA SERVIRLE



UNA FRUTA SANA  
SIN RESIDUOS POSTCOSECHA  
¡ES POSIBLE!

