

OPINIÓN



Por MANUEL ARRUFAT (*)

Una memoria para desmemoriados

Nuestro principal competidor no es Sudáfrica, es Egipto. Lo es, fundamentalmente, porque produce en la otra ribera del Mediterráneo y su oferta concurre en los mercados al mismo tiempo que nuestra naranja. Por eso y porque tiene costes diez veces más bajos (alrededor de 5 euros/día) y ni por asomo los mismos requerimientos sociales, medioambientales, tributarios o incluso de estándares de calidad. Por mucho que se empeñen en satanizar la oferta llegada del hemisferio Sur, el mantenimiento del suministro a la UE durante el verano es, sin embargo, algo positivo. Se consolida el hábito de consumo cuando nuestros árboles descansan, se da continuidad y se ocupa espacio en los lineales con el suministro de cítricos frente al de otras frutas sustitutivas, y se satisface la demanda de la gran distribución, que hace ya décadas que dejó de ceñirse al calendario marcado por la fruta de temporada. Trabajar con estas grandes cadenas no es una elección, es la única opción si se quiere mantener la industria y la riqueza que ella genera. Dar servicio a lo que se ha convenido en llamar por algo la distribución moderna no puede restringirse a 5-6-7 meses o incluso a los 9 meses que dura la temporada, hay que tender a hacerlo los 12, mejor con cítricos españoles cuando los hay, pero también con importados que complementen la producción.

Esa demanda en verano o incluso a principios de otoño debe ser satisfecha. Si no lo hacemos desde España, lo harán otros. Ya se encarga de ello, de hecho, Holanda que, sin una sola hectárea de cultivo, resulta ser ya el quinto/sexta máximo operador mundial de cítricos. Lo he reiterado en estas líneas en varias ocasiones: el negocio holandés es el portuario, es la mediación, la confección de lo adquirido de ultramar y su redistribución/reexportación a Europa. Nada que ver con la producción. ¿En qué manos debería dejarse este negocio?; ¿en la de los holandeses, históricos primos hermanos de su ex colonia, Sudáfrica, o en las de los exportadores por momentos importadores españoles con fincas propias en Valencia o Andalucía, fuerte arraigo en estas tierras y que contribuyen a mantener los empleos en verano?

■ SUDÁFRICA, CAPÍTULO APARTE

Nos interesa defender la venta de nuestros cítricos precoces pero también mantener las relaciones con el hemisferio Sur en contraestación. Sustener este complicado equilibrio pasa por respetar un principio que me habrán escuchado pronunciar hasta la saciedad, cumplir con la reciprocidad. Y es aquí, a la hora de garantizar que lo mismo que exigen a los productores europeos sea impuesto a las importaciones que acceden a Europa, donde surgen los principales recelos con Sudáfrica o, por concretar más, con la particular visión que de ello tiene y quiere imponer la *Citrus Growers Association of Southern Africa* (CGA), que es la organización que dirige (pues toma decisiones sectoriales conjuntas) y representa la exportación de ese país. Sus incumplimientos, no solo generan agravios comerciales sino, lo que es peor, facilitan que se instalen en nuestras zonas productoras plagas y enfermedades que disparan nuestros costes cuando no cuestionan, incluso, nuestra viabilidad futura como productores. Y no podemos pasarlo por alto, ni mirar hacia otro lado porque hablamos de Sudáfrica, el segundo máximo exportador citrícola tras España y una potencia en rápida expansión que busca con descaro en nuestro primer y principal mercado dar salida a la producción de sus nuevas plantaciones.

Informe anual de la *Citrus Growers Association of Southern Africa*. / CGA

“Egipto es el principal competidor de los cítricos españoles y no Sudáfrica”

Los productores europeos exigen reciprocidad en la fruta procedente de países terceros

Y para muestra, un botón: el Annual Report 2019 de la CGA, que cualquiera puede descargar y leer de su web (www.cga.co.za). Ahí, bien visible, Deon Joubert, delegado de la CGA en la UE describe cuáles son las aspiraciones de su organización y

los medios para hacerlas realidad. Para saber interpretar sus intenciones solo hacen falta tres cosas muy básicas: conocer mínimamente el sector, entender inglés y tener sentido común.

■ “ÉXITO EN LA UE” PERO LA DENUNCIA A LA OMC

Piensen en lo que supondría para la citricultura española —que dirige un 90/93% de su comercio exterior a la UE— tener un mercado no comunitario donde pudiéramos vender hasta el 40% de nuestra producción. Sería una quimera, vamos. Pues eso es justo lo que Europa supone para los sudafricanos, sin duda y de lejos, su mejor plaza. No es de extrañar, por tanto, que las 815.000 toneladas exportadas por este país a la UE en 2018 sean calificadas por Joubert en tal memoria como un “notable éxito” (de cum laude, diría yo porque en 2014 fueron ‘solo’ 578.000 toneladas). Lo que cuesta más de entender es cómo en tales circunstancias, en lugar de agradecimiento con la Comisión Europea, la CGA apueste por el conflicto y se congratule en este documento de tener “muy avanzado” con su Gobierno una denuncia a la UE en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esa es la forma con la que Sudáfrica discute la fitosanidad de sus envíos, lo que para nosotros es también la reciprocidad: o se le da la razón, aunque no la tenga y la ciencia y la EFSA le haya indicado lo contrario, o amenaza con generar una crisis comercial entre bloques.

Sudáfrica se da de bruces, otra vez, con la reciprocidad cuando en este documento re-

clama a la UE lo que no obtiene y por tanto accede a cumplir en sus exportaciones a otros mercados análogos como China, Japón, EEUU o la India. Todos ellos, para protegerse de la Mancha negra (*Citrus Black Spot*, CBS, endémica de Sudáfrica), exigen que los envíos de los países que la padecen se realicen solo desde zonas libres de este hongo. La UE no lo hace y se limita a imponer una normativa específica que no conlleva tan grave restricción. Pues bien, pese a ello, Joubert vuelve a jugar al victimismo y alude al “inasumible” coste que cumplir tal regulación les supone —habla de 122 millones de dólares/año (sic)—. Es más, se lamenta de que, pese a ser el país que menos interceptaciones por CBS acumuló en 2018 del grupo de lo que él llama los “infractores” (sic) —conformado además de por ellos por Brasil, Argentina y Uruguay— la UE no haya tenido el ‘gesto’ de rebajarles las condiciones fitosanitarias de acceso. Curiosa manera la suya de retorcer la realidad y de evitar recordar que en 2017 acumularon 24 rechazos en puertos europeos por CBS, que en 2016 fueron solo 4 y en 2015 llegaron a 15; o que en la presente, aún sin cerrar, haya acumulado hasta octubre otras 9 partidas contaminadas por este patógeno. Más aún si se considera, como reconoce más adelante, que el año que obtuvieron mejores resultados (2016) fue el primero en el que sus exportadores evitaron las inspecciones de nuestra ‘Fito’ y dejaron de operar por los ‘incómodos’ puertos españoles para volcarse en los más ‘amigables’ recintos holandeses.

La razón: los técnicos españoles inspeccionaban también “la fruta con independencia de sus síntomas” (analizaban también la asintomática) lo que resultó ser un “fiasco” —describe gráfico Joubert— porque “el 36% de nuestras interceptaciones de CBS vinieron de un volumen de exportaciones de solo el 3%” (las que pasaron por España en 2014). Dicho de otro modo, que los inspectores del Ministerio de Agricultura hicieran bien su trabajo y detectasen fruta susceptible de contaminar nuestros campos no era síntoma de profesionalidad sino, lo dicho, un “fiasco”.

■ “GRAN VICTORIA”

Hoy, en 2019 y como gesto para tender puentes, la CGA anuncia que vuelve a trabajar con puertos españoles. Lo hará, no vaya a ser que la cosa se desbarate, “con un método controlado y con un muy pequeño volumen de fruta para así asegurarnos que no se pone en peligro nuestro acceso al mercado de la UE”, confiesa otra vez sin tapujos el representante de este lobby en Europa. Más eufórico se muestra Joubert a la hora de calificar como “gran victoria” otra de las medidas que, de forma palmaria, más ha violentado el principio de reciprocidad. Me refiero a la permisividad con la que la CE en su momento reguló las condiciones de importación de frutas de procedentes de países con presencia de *Thaumetobia Leucotreta* (*False Codling Moth*, FCM). Y ese éxito suyo es un agravio para el sector español porque supone aceptar que tales citriculturas puedan recurrir a “un medio de eficacia equivalente al tratamiento de frío” (dice expresamente la CE en la normativa). Y lo es por tres motivos: porque la única vía recomendada por la EFSA y aceptada por la comunidad científica internacional para evitar esta plaga es el manido *cold treatment* y permitir otra alternativa supone aceptar un riesgo evidente de contagio a nuestras plantaciones; porque Sudáfrica sí accede a tal método de cuarentena en sus envíos a EEUU, Japón, China o La India y porque ese mismo o muy parecido tratamiento a baja temperatura es el que exigen a los operadores españoles para vender en esos mismos mercados y evitar introducir nuestra ‘mosca de la fruta’, una plaga que resulta ser menos agresiva y con menor impacto que el FCM del que nos deberíamos proteger.

Para lograr tal hazaña, Joubert no escatima detalles a la hora de exhibir su capacidad de interlocución y presión sobre nuestras autoridades europeas: “Hemos visitado en 2018 a la Comisión Europea cinco veces así como a los responsables fitosanitarios de España, Francia, Reino Unido, Alemania, Bélgica, Italia y Portugal, a algunos de ellos hasta seis veces”. Al sector español y europeo no se nos atendió, ni de lejos, tantas veces.

(*) *Presidente del Comité de Gestión de Cítricos*