España: Industria de cítricos trabaja para enfrentar las complicaciones post Brexit

La industria de cítricos de España se está preparando para las futuras complicaciones cuando finalice el periodo de transición del Brexit.

La presidenta del Comité de Gestión de Cítricos de España (CGC), Inamculada Sanfeliú, comentó a PortalFrutícola.com que “el Brexit va a ser un problema muy serio sí o sí cuando el 1 de enero, una vez finalizado el periodo de transición, el Reino Unido pase a ser considerado como un país tercero”.

Ante esto, Sanfeliú agregó que “no existe un mercado alternativo al Reino Unido. No hay un destino con una población de 67 millones de habitantes; de alto poder adquisitivo y en el que nuestras clementinas y naranjas sean tratadas, como pasa muchas veces en esta plaza, como producto premium”.

Entre los problemas que podría traer el Brexit se encuentran complicaciones logísticas y colas en las nuevas fronteras.

“El impacto en nuestro sector citrícola será incuestionable y afectará a la segunda parte de la campaña. Haya o no aranceles (Brexit duro o Brexit con acuerdo) nuestras naranjas y mandarinas tendrán que pasar por el control fronterizo y soportar inspecciones documentales e incluso presenciales “, comentó la presidenta del CGC.

Agregó que, “si se consuma el divorcio no consensuado, nos impondrán aranceles y tendremos que competir frente al resto de proveedores de otros países –como Marruecos, Egipto o Sudáfrica- con los que el Reino Unido sí ha firmado ya acuerdos preferenciales y que no tendrán que asumirlos. No digo que vayamos a ser expulsados como ha ocurrido en EE. UU., pero sí que sufriremos un serio revés comercial”.

Por ello, según Sanfeliú, el CGC se está preparando para enfrentar estas complicaciones con diversas acciones, como, por ejemplo, un contacto directo y permanente con la Secretaría de Estado de Comercio y con el Ministerio de Agricultura.

“Hemos accedido también a las más altas instancias comunitarias. Estamos preparando a nuestros asociados en todos los nuevos trámites burocráticos que tendrán que afrontar, como formalidades aduaneras, deuda arancelaria -en caso de no acuerdo- e IVA; certificación de conformidad con las normas de comercialización, exigencias fitosanitarias, importación y despacho a libre práctica en UK”, explicó Sanfeliú.

Sin embargo, la presidenta del CGC asegura que, aun cuando estén preparándose para estas complicaciones, "el grado de incertidumbre e inseguridad, a menos de dos meses del desenlace y cuando ya se apuran los últimos plazos necesarios para llegar a un acuerdo, es tremendo”.

Nueva campaña de cítricos de España

En cuanto a la nueva campaña de cítricos, desde el CGC aseguran que confían en que se podrá incrementar las cifras de exportación sobre las obtenidas en la temporada 2019/2020.

Ello, en parte, porque el Covid-19 habría activado el consumo de cítricos. “Confiamos en que, como ha ocurrido este verano con el hemisferio sur; y más aún con la llegada del frío a Europa, la demanda de naranjas y mandarinas se mantenga ávida de nuestros productos”, dijo Inmaculada Sanfeliú.

Sin embargo, Sanfeliú comentó que el contexto de la campaña no es fácil. “Arrancamos una temporada excepcional y difícil por el riesgo de contagio; y la implementación de las medidas de prevención y seguridad en el campo y en los almacenes. Esto conlleva una escalada de los costes de recolección, de manipulado, confección, envasado y transporte”, puntualizó.

Sanfeliú agregó que “partimos conociendo la imposibilidad práctica de exportar a EE.UU.; a causa de los aranceles impuestos a nuestros cítricos por las represalias comerciales derivadas del conflicto Airbus-Boeing y sufrimos también la espada de Damocles de un inminente Brexit sin acuerdo”.

Finalmente, desde el CGC comentaron que es importante recuperar posiciones en los mercados durante esta campaña.

“Es evidente que deberíamos recuperar posiciones en mercados terceros no comunitarios como China, Arabia Saudí o Emiratos Árabes; y mejoraremos posiciones en otros con muy buena evolución como Canadá”.

De acuerdo con Sanfeliú, España es la primera potencia exportadora de cítricos en fresco del mundo.

“En los últimos diez años nunca hemos bajado de los 3,6 millones de toneladas; con picos incluso superiores en alguna campaña a los 4 millones. Pero nuestro mercado natural, donde dirigimos el 93-95% de las exportaciones es la UE”, explicó la presidenta del CGC; quien agregó que para superar la dependencia es importante esquivar complicaciones como el veto de Rusia, la imposición de aranceles en EE. UU. y el Brexit.