

OPINIÓN

La geopolítica cierra mercados terceros de un día para otro, abrirlos cuesta años

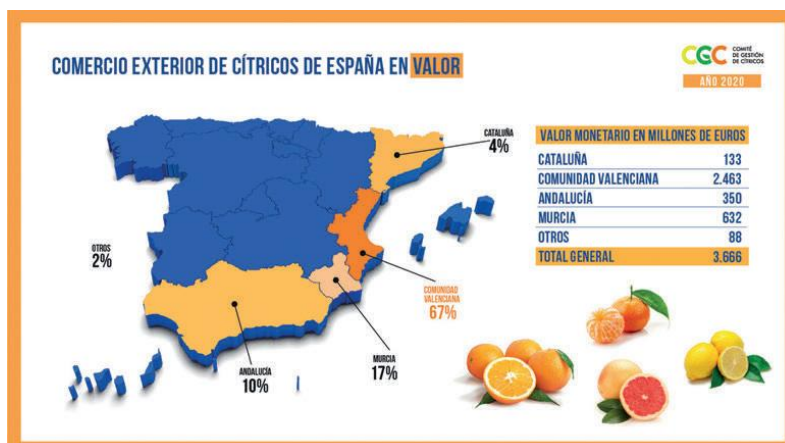
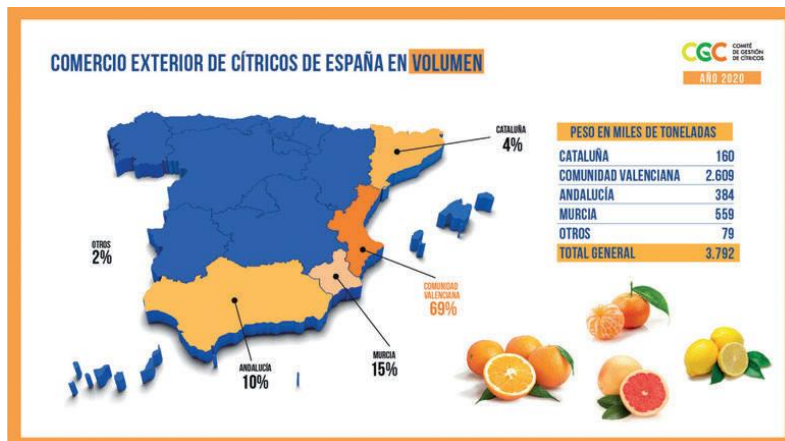


Por INMACULADA SANFELÚ (*)

Esta última ha sido una quincena que no olvidaré, de esas que hacen que uno se sienta orgulloso de pertenecer al sector cítrico, y a una organización singular, el Comité de Gestión de Cítricos (CGC), que en los próximos meses cumplirá el medio siglo desde su creación. El pasado viernes, después de mucho esfuerzo conjunto y trabajo coordinado previo, y tras dos días de preenfriado de la fruta para cumplir con el protocolo impuesto, se procedió en el Puerto de Castellón al llenado de 9 contenedores refrigerados a reefer de naranja que emprenderán este martes, 8 de junio, la travesía rumbo a la India (Puerto de Nava Sheva, Mumbai, el puerto para desembarco de contenedores más grande de la India), junto a otros 2 reefer que partieron la pasada semana. Un total de 10 empresas exportadoras pertenecientes al CGC y 11 contenedores de naranjas, Valencia, en el marco de un envío de prueba exigido por las autoridades fitosanitarias hindúes "con al menos 10 contenedores para la aprobación del tratamiento de frío o *cold treatment* en tránsito" para la exportación de naranjas, promovido y con la coordinación, liderazgo y apoyo del CGC. Sí, el éxito de esta operación abriría el mercado hindú para las naranjas españolas.

Aprovecho esta tribuna para agradecer el encomiable trabajo realizado año tras año por el Ministerio de Agricultura para la apertura de nuevos mercados para la exportación de frutas y hortalizas en general, y cítricos en particular, mediante la negociación de los expedientes técnicos país/producto para el establecimiento de los llamados "protocolos" fitosanitarios de exportación. Y en el caso del expediente de India, nuestro reconocimiento al esfuerzo político y técnico desarrollado por la Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación de la Embajada de España en Nueva Delhi (India), la cual representa las competencias del ministerio, tanto de carácter institucional como técnico, en ese país. Y cómo no, nuestra gratitud a la Secretaría de Estado de Comercio y a las Oficinas Comerciales (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo), que siempre nos han acompañado como 'Entidad Colaboradora' que somos de la Administración General del Estado en materia de comercio exterior.

No quiero olvidarme del apoyo económico prestado al efecto por la Conselleria de Agricultura de la Comunitat Valenciana que, conocedora de la importancia de la comercialización de cítricos en fresco en



la economía valenciana (tercer sector en comercio exterior valenciano por detrás del automóvil y la cerámica, con un valor de 2.463 millones de euros en 2020) y española (2,6 millones de toneladas de comercio exterior de cítricos desde la CV en 2020 sobre un comercio exterior de agrícos de España de 3,8 millones de toneladas (t), por valor de 2.463 millones de euros sobre 3.666 millones de comercio exterior de agrícos de España), ha entendido la oportunidad de contribuir a la diversificación de los mercados exteriores no comunitarios. Un apoyo clave, más aún en un marco actual de erosión absoluta del principio de la preferencia comunitaria, globalización incesante del mercado comunitario, menosprecio de la agricultura sobre otros sectores en las negociaciones comerciales y pérdida creciente de competitividad del sector cítrico en el mercado de la UE.

■ DIFICULTADES

Es el CGC una asociación profesional de ámbito nacional, y

Es imperativo abrir nuevos destinos y mejorar nuestras condiciones de exportación en el marco de los protocolos establecidos, aunque nos cueste años de muchos esfuerzos e importantes incrementos en los costes operativos para realizar los envíos

única entidad representativa del comercio privado de cítricos en la interprofesional Intercitrus, y sus empresas asociadas, cosecheros-exportadores hasta en tercera o cuarta generación con honda raigambre en la producción y en el comercio cítrico de exportación, que recolectan, manipulan, confeccionan y comercializan cítricos en fresco (expedición y exportación) por valor de 2.400 millones de euros.

Y como no podía ser de otro modo, 10 empresas asociadas y el propio CGC, cuando se han dado las condiciones técnicas viables, y a pesar de las dificultades como consecuencia de la gravedad de la pandemia del COVID-19 en India, las tarifas disparadas del flete de contene-

dores refrigerados y el elevado precio de la fruta en origen, han recogido el guante y han asumido la ejecución de este envío de prueba tan exigente en número de contenedores por producto y en condiciones técnicas, no sin antes haber invitado sin éxito a participar a otras organizaciones del sector. Solos ante el peligro.

■ DE 2012 A HOY

Pero volvamos a la India. A principios de 2012 se produjo la "apertura teórica" de este mercado para los cítricos españoles en el marco de un Protocolo Fitosanitario. Las condiciones originales exigían un *cold treatment* "antes del embarque" a 0°C o menos durante 10 días, o

0,55°C o menos durante 11 días, o 1,1°C o menos en 12 días. El hecho de realizarse previo al embarque convirtió en inviable la exportación a la India en el marco de ese protocolo, ya que a la duración del tránsito (más de 25 días) debían sumársele otros 10 días del *cold treatment* a muy baja temperatura, lo que afectaría sin duda a la condición de los cítricos a exportar de modo irreversible. Además, se convertía de este modo en el único protocolo de exportación a países terceros (no pertenecientes a la UE) con exigencia de este tratamiento previo al embarque, además de no ajustarse a los estándares de las Normas Internacionales para las Medidas Fitosanitarias (NIMF), concretamente de la NIMF-28 (Tratamientos fitosanitarios para plagas reglamentadas).

Desde el CGC se solicitó desde el minuto cero la modificación de las condiciones del tratamiento de frío para asegurar su viabilidad. A nuestra solicitud las autoridades fitosanitarias hindúes respondieron con la exigencia de que realizáramos un envío de prueba con tratamiento en tránsito, pero con las condiciones de temperatura y duración fijadas para el previo al embarque, es decir, con la fruta por debajo de 1,1°C, absolutamente desaconsejable. Y aun así, hubo un operador que lo intentó desde Algeciras en febrero de 2015 con un contenedor del que nunca se supo nada más, a pesar de nuestros reiterados requerimientos de información sobre su destino.

Largo ha sido el camino hasta conseguir del Ministerio de Agricultura hindú la modificación de las condiciones del protocolo para exportar diversos cítricos de España a India, por el que se da la opción de tratamiento de frío "en preembarque o en tránsito" contra la *Ceratitidis capitata*, de acuerdo a la NIMF-28 y sus correspondientes anejos. La entrada en vigor de estos requisitos (en origen/ en tránsito) se haría efectiva, en su caso, tras evaluar el resultado de los correspondientes ensayos de frío (10 contenedores por cada tipo de cítricos). El número total de envíos de cítricos que participen en la prueba debe ser 10. Ni uno menos, para que la prueba se pueda evaluar. Además, se nos ha prevenido de que la selección de las parcelas de origen debe ser muy exigente, excluyendo aquellas con riesgo de plagas y/o enfermedades, la calidad de la fruta exquisita y perfecto el calibrado de las sondas que dejen constancia del cumplimiento del tratamiento. Las inspecciones en el puerto de llegada muy exhaustivas.

■ EL ALTO COSTE DE LOS PROTOCOLOS

Se pone de manifiesto, una vez más, el desequilibrio entre las negociaciones de la administración europea destinadas a abrir las puertas de la UE, "que son extremadamente rápidas, eficaces y opacas" frente a la negociación bilateral de sus Estados

miembros, responsables de negociar las condiciones de fitosanitarias de exportación, incapaces de evitar las barreras no arancelarias, y basada en lentos y costosísimos "protocolos de exportación" que limitan la competitividad de los operadores que pretenden abordar mercados de terceros países.

No hay motivo para hablar de barreras europeas arancelarias o no arancelarias y menos aún fitosanitarias. Más bien al contrario, la citricultura española tiene todas las razones para lamentarnos por la laxitud de las normativas comunitarias en cuanto a plagas y enfermedades de cuarentena. Prueba de ello es que España exporta a cualquier país no comunitario productor de cítricos con tratamiento de frío, mientras que no hay ningún país tercero que se vea obligado a exportar cítricos a la UE con *cold treatment* (ni siquiera orígenes que han probado de manera reiterada la presencia de "falsa polilla" o *Thaumatotibia leucotreta* en sus envíos de cítricos a la UE).

Del conjunto de fruta envasada en España, el 75% se destina al mercado exterior. Nuestra exportación citrícola está fuertemente concentrada en la UE, con 3.668.719 t exportadas a la UE de los 3.939.781 t exportados en la campaña 2019/20.

Europa es el destino lógico de la producción mediterránea de cítricos, y dentro del continente, la UE representa el mayor mercado y el de mayor poder adquisitivo. Las cantidades que unos u otros países mediterráneos envían fuera de Europa, son muy pequeñas, aunque hay interés y necesidad de conquistar nuevos mercados.

■ 93-95% DE LA EXPORTACIÓN A EUROPA OCCIDENTAL

España exporta a 93-95 países diferentes, incluyendo los otros miembros de la UE. Un 90-93% de las exportaciones han ido dirigidas a la UE-27 hasta la campaña 2019/20 (a nuestros socios comunitarios) y si añadimos las aproximadamente 100.000 toneladas exportadas a Noruega y Suiza, nos encontramos con que el 93-95% de nuestras exportaciones van dirigidas a Europa Occidental, los países más próximos cultural y geográficamente debido a la ventaja comparativa del uso de camión frente a nuestros competidores mediterráneos, y ello pese a nuestros costes más elevados (una hora de salario en Valencia equivale al jornal de un día en países competidores). El 5-7% restante de los volúmenes exportados se dispersa entre un total de 64-66 países, aunque únicamente unos pocos son significativos (Canadá con 66.233 t en la campaña 2018/2019, China con 43.677 t, Arabia Saudí con 26.542 t, Brasil con 26.298 t, Emiratos Árabes Unidos con 18.212 t y EEUU con 16.854 toneladas ...).

La UE, Suiza y Noruega, y ahora Reino Unido, son mercados muy maduros. La mayoría de los potenciales de todo

el mundo son productores de cítricos, como EEUU, China, Corea del Sur, India, Brasil, Argelia, México, Australia, Nueva Zelanda, Japón, Perú, Vietnam, Taiwán, Tailandia y Sudáfrica. La apertura de nuevos mercados e incluso el crecimiento en otros es muy difícil por las barreras fitosanitarias que vía protocolos de exportación encarecen y entorpecen, si no imposibilitan, nuestras exportaciones, además de la dificultad del transporte por barco. En la campaña 2013/14 por fin asistimos a un cierto crecimiento de los volúmenes exportados a estos destinos (fundamentalmente Corea del Sur y China) debido a la helada en California y a la prohibición de importación en China de cítricos originarios de EEUU.

■ EL BLOQUEO RUSO

Rusia representa un mercado de futuro por su dimensión, potencial de consumo y poder adquisitivo, además de no ser productor de cítricos. En la 2011/12 la exportación de cítricos de España a Rusia fue de 71.344 toneladas; en la 2012/13 la cifra fue de 64.546 t y en la 2013/14 ascendió a 57.812 t.

En los años previos al embargo de Rusia a las frutas y hortalizas de la UE (aprobado en 2014 como respuesta a las sanciones que las naciones occidentales de la UE, impulsaron a Rusia tras la anexión de Crimea) la exportación española de cítricos creó, a pesar del protocolo ruso de residuos de fitosanitarios, unas buenas autopistas comerciales que están cerradas desde 2014 por un problema político, que escapa de nuestras manos. Sabemos cómo hacer las cosas para conquistar nuevos mercados, pero los intereses geopolíticos se



Mercancía preparada para la exportación. / CGC

La exportación citrícola española no pide tratos de favor. Solo exige que a los que envían sus producciones a la Unión Europea se les reclame las mismas condiciones que a nuestras exportaciones a países terceros

superponen y condicionan los comerciales.

La preocupación es grande ya que, si tenemos en cuenta las exportaciones directas que se realizaban desde España y las reexpediciones desde el puerto de Rotterdam o desde Polonia, hablamos de cifras importantes que se dejan de vender en el mercado ruso, y lo que es peor, este hueco que se deja está siendo aprovechado por terceros, competidores de España.

■ EEUU: VETO Y ARANCELES

Anteriormente, en el mes de diciembre de 2001, EEUU prohibió las importaciones de clementinas españolas arguyendo la detección de larvas vivas de *Ceratitidis capitata* en varios cargamentos que jamás pudo demostrarse. A pesar de lo infundado de las acusaciones, el veto no se levantó hasta octubre de 2002 y la parte española tuvo que aceptar las modificaciones pedidas por EEUU en el acuerdo bilateral que regula las exportaciones sin garantía de que un incidente unilateral semejante no vuelva a repetirse.

Desde el 18 de octubre de 2019, fecha de entrada en vigor de los aranceles adicionales del 25% *ad valorem* de EEUU a los cítricos españoles por la disputa en las ayudas de Airbus y Boeing, únicamente se han exportado 921 toneladas de limones en la campaña 2019/20 y 287 t también de limones en la presente 2020/21. Durante estas dos campañas el derecho adicional impuesto ha significado tener que vender nuestras clementinas muy por encima de nuestros competidores en el mercado de clementinas e híbridos de mandarina en EEUU (Marruecos, California, México, Chile y Perú) y

nos han expulsado de dicho mercado.

Con los inspectores que hay que traer de EEUU para la realización del preclearance o inspección en origen para el cumplimiento del protocolo y los aranceles de Trump, ahora ya suspendidos, ha sido imposible vender en el mercado norteamericano durante las dos últimas campañas porque los márgenes se han hecho inasumibles.

Pese a todas estas trabas que, como puede comprobarse, son mayoritariamente políticas y no comerciales, necesitamos seguir creciendo y diversificando mercados, aunque no pueda ser a la velocidad a la que lo hacíamos con anterioridad. Es imperativo abrir nuevos destinos y mejorar nuestras condiciones de exportación en el marco de los protocolos establecidos, aunque sea asumiendo la pérdida de nuestro elemento de competitividad por no poder usar el camión.

Lamentablemente, abrir mercados extracomunitarios nos cuesta años de esfuerzos e importantes incrementos en costes operativos. Las decisiones geopolíticas o las barreras no arancelarias nos cierran de un día para otro. Ello ocurre ante la pasividad de la UE, que se declara no competente para marcar condiciones equitativas entre requisitos para importar y para exportar. La exportación citrícola española no pide tratos de favor. Solo exige que a los que envían sus producciones a los mercados comunitarios se les reclame las mismas condiciones que a nuestras exportaciones a países terceros.

(*) Presidenta del Comité de Gestión de Cítricos (CGC)

Cera Trap
"LISTO PARA USAR"

Bioiberica

Inspeccionado por **ECOCERT INSUMOS**

REGISTRO FITOSANITARIO N°: 24-937

La solución más eficaz y ecológica al problema de la mosca de la fruta.

Producto utilizable en Agricultura Ecológica según el Reglamento CE n° 834/2007 y 889/2008. Control ECOCERT S.A. F - 32600.

www.planthealth.es