

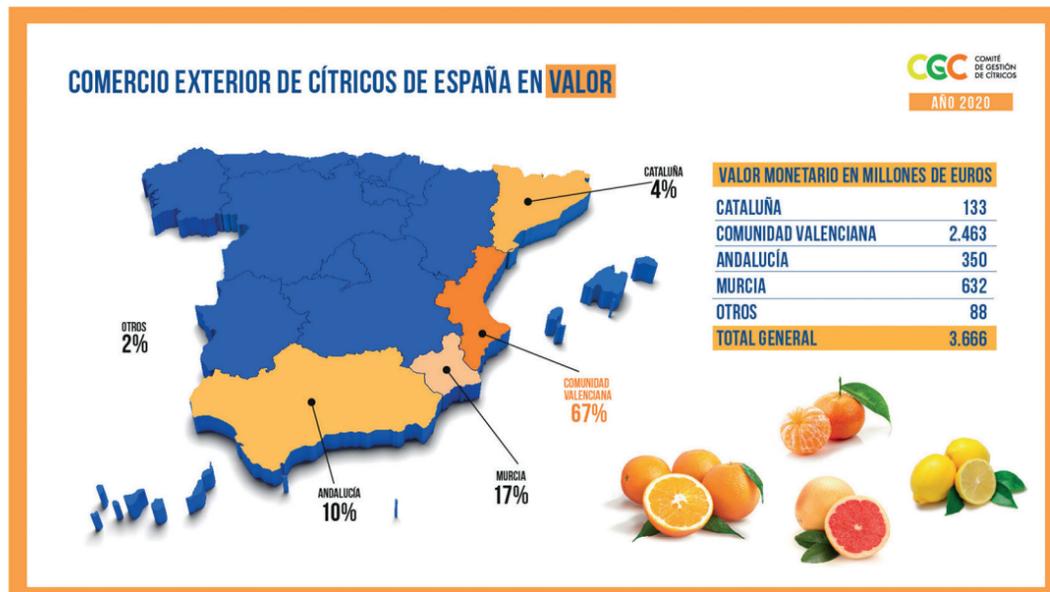
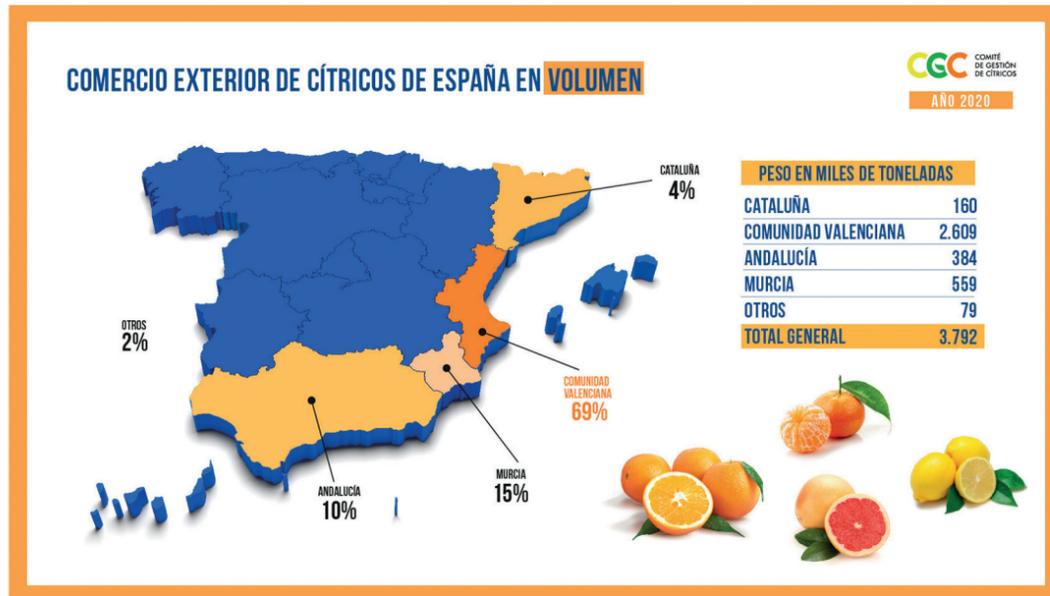
OPINIÓN

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

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 o reefers 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 reefers 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. Si, 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 agrios 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 agrios 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



Por INMACULADA SANFELIU (*)

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 realizaríamos 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 *Ceratitis 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