



La política comercial en la UE, cada vez más determinante para las frutas y hortalizas

✦ José María Pozancos
director de FEPEX

✦ Begoña Jiménez
responsable de Comunicación de FEPEX

Resumen: Los autores de este artículo exponen la evolución más reciente del comercio internacional de frutas y hortalizas, incluidos los datos básicos de exportaciones e importaciones españolas. Además, analizan el contexto político de la Unión Europea y sus efectos sobre el comercio de frutas y hortalizas, como ocurre con las consecuencias del Brexit o los acuerdos preferenciales con de la UE con Marruecos y otros países.

Asimismo, se detallan los aspectos fundamentales de la Estrategia “De la granja a mesa”, que impulsa la Comisión Europea y los autores consideran necesario exigir los mismos elevados estándares ambientales de calidad y seguridad alimentaria que se deben cumplir a nivel europeo a los productos que vienen de países terceros, al igual que el cumplimiento de reducción de uso de fitosanitarios y fertilizantes en la producción agrícola.

Palabras clave: Frutas, hortalizas, exportación, importación, Unión Europea, competencia.

La política comercial desarrollada por la Comisión Europea es cada vez más determinante de la rentabilidad del sector productor exportador de frutas y hortalizas frescas, ya que establece las condiciones de competencia exterior en la UE, donde se destinó el 94% de la exportación (incluido Reino Unido). Al desequilibrio existente entre lo que exportamos a países fuera de la UE y lo que importamos, se suman ahora nuevos factores disruptivos, entre los que destacan el peso de las cuestiones geopolíticas en la política comercial, lo que afecta directamente a nuestros competidores más directos como Marruecos, así como el acceso a otros mercados, como es el caso de Rusia; la salida de Reino Unido de la UE; la aplicación de la Estrategia de la Granja a la Mesa, que para FEPEX deberá ser extensiva a las producciones de terceros países, así como la política de acceso a nuevos mercados de terceros países, determinante de la evolución de la exportación.

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO HORTOFRUTÍCOLA

La tendencia de la importación de frutas y hortalizas tanto en el mercado comunitario como en el nacional es al alza, mientras que las ventas comunitarias en países terceros siguen bajo mínimos.

La importación de la UE de frutas y hortalizas procedentes de países extracomunitarios se situó en 16,7 millones de toneladas en 2019, último año con datos de la UE-28 incluyendo a Reino Unido, lo que supone un incremento del 21% en los últimos cinco años, según los datos de la Oficina Europea de Estadísticas, Eurostat, procesados por FEPEX. En 2020, las compras a terceros de la UE-27, se situaron en 15.047 millones de toneladas, aunque la cifra es menor que 2019 al no incluirse Reino Unido, se mantiene la tendencia creciente en las importaciones comunitarias. En valor, en 2019, las importaciones comunitarias ascendieron a 17.589 millones de euros, un 23% más que cinco años atrás. En 2020 fueron 15.585 millones de euros.

Por el contrario, la exportación de frutas y hortalizas comunitarias a países extracomunitarios disminuye considerablemente hasta 2019. En este año 2019 la exportación de la UE-28 se situó en 5,9 millones de toneladas, un 18% menos que en 2015, con un valor de 5.242 millones de euros, un 6% menos.

En el mercado nacional, la importación española de frutas y hortalizas en 2020 creció un 6% en valor respecto a 2019, elevándose a 3.118 millones de euros y un 3,5% en volumen, totalizando 3,4 millones de toneladas, consolidando la evolución creciente de los

últimos años, incluidos los precios medios, los cuales aumentaron para el caso de las frutas un 6,6%. En los últimos cinco años, la importación española ha pasado de 2.325 millones de euros a 3.118 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 34% y en volumen ha pasado de 2,8 millones de toneladas a 3,4 millones de toneladas, un 21% más.

Respecto a la importación española procedente de países terceros se observa su fuerte consolidación en el mercado nacional, mientras que las exportaciones españolas a los mismos países descienden. En 2020, el 63,5% de las importaciones españolas de frutas y hortalizas procedieron de países extracomunitarios, situándose en 1.983 millones de euros. En volumen fueron 1,6 millones de toneladas, el 48% del total. Comparando la procedencia de las frutas y hortalizas importadas en 2020 con años anteriores se consolida el predominio de los países extracomunitarios en el mercado nacional, siempre por encima del 60% del total.

Frente a esto, la exportación española a países extracomunitarios en 2020 se mantuvo casi igual que en 2019, pese al fuerte tirón de países europeos como Suiza y Noruega. Si excluimos estos países y hablamos de países extraeuropeos, el valor de la exportación española de frutas y hortalizas frescas



fuera de Europa cayó un 13,5% en 2020 con relación al año anterior, situándose en 519 millones de euros. Las ventas de frutas y hortalizas fuera de Europa representaron en 2020 sólo un 4% del total exportado por España.

COMPETENCIA DE TERCEROS PAÍSES: IMPORTACIONES DE MARRUECOS

Marruecos constituye una de las principales amenazas para el sector productor exportador de frutas y hortalizas por el continuo y elevado crecimiento de las importaciones tanto en el mercado nacional como comunitario, consecuencia de cuatro factores principalmente.

En primer lugar, las características de su producción, muy similares a las españolas, coincidiendo en productos y calendarios y no sólo se ven afectadas las hortalizas que históricamente han sufrido la competencia de Marruecos como el tomate, sino que la importación se va extendiendo a una amplia gama de productos como los frutos rojos, la sandía, los cítricos...

En segundo lugar, hay que destacar las condiciones de competencia, ya que el crecimiento de la importación comunitaria de Marruecos se produce sin que estas condiciones, especialmente las relativas a aspectos fitosanitarios, sociales o medioambientales, sean equiparables.

En tercer lugar, es decisiva la política de expansión de los cultivos hortofrutícolas en Marruecos, fomentada por su Gobierno. La superficie de frutas y hortalizas en el Sahara Occidental va a crecer de las 900 hectáreas en 2018 a unas 5.000 hectáreas en 2030, lo que supondría un incremento de la producción de las 64.000 toneladas a unas 500.000 toneladas, según prevé el Plan Agrícola de esta región incluido en el Plan Marruecos Verde, recogido en el Informe de 2018 de los Servicios de la Comisión y de Acción Exterior en la UE sobre los beneficios que tendría para la población del Sahara occidental la extensión a esta región de las preferencias arancelarias contempladas en el Acuerdo de Asociación con Marruecos. También se está avanzando en modernizar la red de riego de las explotaciones agrícolas y en especial las de mayor valor añadido como las de productos hortícolas.

Y, por último, como cuarto factor de impulso de las importaciones de Marruecos hay que destacar el apoyo decisivo de las autoridades comunitarias a este país, al ser considerado un socio geoestratégico de la UE.

Además, en el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Marruecos adoptado en 2012, se incluyen las condiciones que deben cumplir las importaciones en la Unión Europea de productos originarios de Marruecos, así como las cláusulas y medidas para mantener el nivel de las exportaciones marroquíes tradicionales a la Unión y evitar perturbaciones de los mercados comunitarios. A continuación, se mencionan las principales:

- **Precio de entrada y método de cálculo del valor de importación a tanto alzado:** Actualmente establecido en 46,1 €/100 kg, un importe fijado para el tomate redondo. Desde que se modificara el método de cálculo del Valor global de importación en 2014 para incluir las otras variedades de tomate no se aplica.
- **Cláusula de cooperación (Art. 4):** Las exportaciones tradicionales de Marruecos a la UE se situaban en 330.000 t (media 2009-2011), mientras que en 2020 totalizaron 518.000 t., lo que implica que la cláusula de cooperación tampoco se está aplicando.
- **Medida de salvaguardia (Art. 7):** Establece que en caso de perturbaciones graves de mercado derivadas a las importaciones, la parte importadora puede adoptar medidas, algo que nunca se ha realizado a pesar del daño causado en la UE.
- **Adecuación del contingente Brexit:** El contingente concedido por la Unión Europea de los 28, incluido Reino Unido, se estableció en 285.000 toneladas para tomate. Con la salida del Reino Unido de la Unión Europea, este país ha concedido a Marruecos un contingente de 47.510 toneladas, pero la Comisión Europea no tiene previsto corregir el contingente inicial restando el concedido por Reino Unido, debiendo haber sido de 237.490 toneladas y no las 285.000 toneladas. que sigue manteniendo la Comisión.

En definitiva, el Acuerdo no está siendo aplicado en los términos previstos para garantizar un cierto nivel de preferencia comunitaria, siendo preciso que el Acuerdo se aplique de forma efectiva.

DESAFÍOS EN EL SECTOR. LAS CONSECUENCIAS DEL BREXIT

La salida de Reino Unido de la UE el 31 de enero de 2020, y tras un año de periodo transitorio que finalizó el 31 de diciembre de ese mismo año, habiendo alcanzado un Acuerdo in extremis la Nochebuena de 2020, constituye, a pesar del acuerdo, un factor desestabilizador para las exportaciones españolas de frutas y hortalizas, puesto que el tercer mercado del sector español está fuera de la política co-



Ibérica
de Patatas



Las vemos nacer y crecer.
Y, claro, al final nos cogen cariño.

Sembrando confianza. Las vemos nacer, utilizando las mejores semillas y siguiendo prácticas de cultivo sostenible. Observamos cómo crecen, frescas, ricas en nutrientes y sanas. Las almacenamos y transportamos en unas condiciones de climatización óptimas. Muestra de ello es que contamos con sistemas internos de control APPCC de seguridad y sistemas de gestión de calidad ISO 9001:2000. Y, por último, antes de entregarlas al consumidor, las vestimos con las mejores galas. En definitiva, en Ibérica de Patatas hacemos lo imposible para que sigan siendo las mejores patatas. Y es normal. Al final, también nos cogen cariño.



mercial comunitaria y de las normas comunes. De no haberse producido dicho acuerdo, las exportaciones españolas de frutas y hortalizas se hubieran visto gravadas con los derechos arancelarios correspondientes establecidos en la Organización Mundial de Comercio (OMC). La cuantía de estos derechos varía por producto y periodo; un 16% en el caso del melocotón, un 14% en tomate, un 10% en lechuga o fresa... representando una media del 11,5%, según FEPEX, lo que hubiera supuesto soportar derechos arancelarios por valor de 198 millones de euros.

A pesar del acuerdo, la salida de Reino Unido de la UE tiene implicaciones negativas sobre los intercambios comerciales hortofrutícolas, debido a tres factores: un incremento de la competencia de países terceros, una mayor oferta propia en respuesta a la implantación creciente de la preferencia nacional y mayores costes administrativos de gestión de los envíos y posibles controles futuros.

El incremento de la competencia de países terceros ya se aprecia en las importaciones del primer trimestre de 2021 en Reino Unido, donde en un producto estratégico como el tomate, las exportaciones de Marruecos totalizaron 33,8 miles de toneladas, un 18% superior al año anterior, mientras

que las exportaciones españolas totalizaron 29,2 miles de toneladas, un -23% que en el primer trimestre de 2020.

ESTRATEGIA "DE LA GRANJA A LA MESA"

La Estrategia "De la granja a la mesa" presentada por la Comisión Europea, en mayo de 2020, como un elemento esencial del Pacto Verde y un componente fundamental de la agenda de la Comisión para alcanzar los objetivos de desarrollo sostenible, plantea un gran desafío a la competitividad y a la exportación del sector de frutas y hortalizas representado en FEPEX, considerando las obligaciones previstas en la misma porque incluyen una reducción del uso de productos fitosanitarios químicos en un 50% de aquí a 2030, así como de fertilizantes en un 20% en el mismo periodo.

La Comisión establece en la Estrategia que el objetivo es liderar una transición global hacia una sostenibilidad competitiva y que ello se puede conseguir con I+D+i, pero no prevé asignación de nuevos recursos para responder a este desafío, ni que las obligaciones que deben asumir los productores comunitarios sean exigidas a las producciones procedentes de países terceros, limitándose a declarar que la UE colaborará activamente con sus socios comerciales para acompañar la transición hacia un uso más sostenible de los plaguicidas a fin de evitar perturbaciones en el comercio y promover productos y métodos fitosanitarios alternativos.

FEPEX considera que es necesario exigir los mismos elevados estándares ambientales de calidad y seguridad alimentaria que se deben cumplir a nivel europeo a los productos que vienen de países terceros, al igual que el cumplimiento de reducción de uso de fitosanitarios y fertilizantes en la producción agrícola. Así se conseguiría, por un lado, que la transición hacia un sistema alimentario sostenible sea más global y, por otro, evitar generar desventajas competitivas adicionales a los productores comunitarios que ya están sufriendo una grave pérdida de competitividad en unos mercados globalizados.

LA APERTURA DE NUEVOS MERCADOS

La Comisión Europea negocia con otros países la apertura del mercado comunitario determinando el nivel de competencia dentro de la UE y estableciendo los límites de la preferencia comunitaria. En la actualidad, la UE tiene 46 acuerdos comerciales con 78 socios comerciales. A pesar de las tensiones proteccionistas de los últimos años a nivel mundial, Bruselas apuesta y actúa a favor de una liberalización continua.



Mini melón piel de sapo redondo
Personal PdS round

Romolo

Sabor redondo de larga duración
Round taste & long shelf life



Powered by
Syngenta Vegetable Seeds



Growers at
the heart of
everything



Unmatched
quality &
expertise



Genuine
value through
innovation



Making a
real-world
difference

syngenta®



Pero Bruselas no negocia, en términos generales, con países terceros las condiciones específicas para la apertura de esos mercados para las producciones comunitarias. Esto les corresponde a los Estados miembros (EEMM) de forma individual, lo que dificulta enormemente la apertura real de nuevos mercados, porque el poder negociador de un EM frente a países como China o EEUU es mucho menor y por la complejidad de las negociaciones de estos protocolos con países terceros.

En España contamos con el Grupo de Trabajo de Frutas y Hortalizas creado en el marco del Plan de Internacionalización del Sector Agroalimentario, en 2013, constituido por representantes sectoriales, entre ellos FEPEX y responsables de las administraciones implicadas en la apertura de nuevos mercados: el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y la Secretaría de Estado de Comercio, dependiente del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

El principal objetivo del grupo es consensuar entre el sector y las administraciones nacionales la apertura de los mercados de terceros países a las producciones hortofrutícolas españolas.

En estos momentos se trabaja en más de 65 expedientes con al menos 20 países. Se avanza, pero existen muchas y diversas complicaciones, dependiendo del interés mostrado por los mercados de destino, de la disparidad de intereses dentro del sector español, y de las dificultades de tramitación y administrativas, que provoca que un expediente tarde en finalizarse entre 3 y 5 años, entre los principales factores.

Por otro lado, recientemente la Comisión Europea está liderando las negociaciones de acceso a determinados países como Estados Unidos, lo que modifica la forma de trabajar para elegir los productos prioritarios, que debe ser consensada por todos los Estados miembros. No obstante, se trata de una medida positiva, según FEPEX, ya que el poder negociador de la Comisión es mayor que el de los Estados miembros de forma individual.

Para FEPEX, el futuro de la producción y de la exportación hortofrutícola requiere una política comercial más eficaz tanto en el ámbito defensivo, aplicando con rigor las medidas de protección y de salvaguardia previstas en los acuerdos, como en el ofensivo, garantizando el acceso a los mercados con potencial de terceros países, de tal forma que la globalización deje de ser asimétrica.

Consideramos, además, que acciones como FRUIT ATTRACTION ayudan también al sector de frutas y hortalizas. La feria, organizada por IFEMA y FEPEX se celebra de forma presencial del 5 al 7 de octubre, después de que la edición pasada sólo pudiera realizarse a través de la plataforma LIVEConnect debido a la pandemia. FRUIT ATTRACTION se ha convertido en un potente instrumento de promoción del sector productor y exportador de frutas y hortalizas español y le ha permitido dar mayor visibilidad a sus fortalezas: diversidad de oferta, de zonas productoras y estructuras productivas, amplitud de calendarios de comercialización, grandes volúmenes de producción y exportación, orientación al mercado y capacidad demostrada para adaptarse a las nuevas exigencias del mercado, fortalezas todas ellas que contribuirán a afrontar los retos presentes y futuros. ■