

Los miembros de la industria del pomelo de Florida, en EE.UU han expresado su preocupación y sorpresa con los aranceles impuestos recientemente por la UE.

A pesar de que algunos miembros de la industria no están muy enfocados en el mercado europeo, comentaron a PortalFruticola.com que están preocupados hacia dónde irá el potencial excedente de cítricos si no va a la UE.

La UE golpeó recientemente a Estados Unidos con USD 4.000 millones en aranceles sobre diversos bienes y servicios en respuesta a los hallazgos de la OMC de que Boeing estaba recibiendo subsidios ilegales.

Las importaciones agrícolas a las que la UE decidió imponer aranceles incluyen arándanos, pomelos, camotes y uvas de mesa, entre muchas más.

"No lo esperábamos, y llega cuando nuestra temporada ya ha comenzado, lo que nos da poco tiempo para reaccionar", comentó Sydney Allison, directora de ventas de IMG Citrus a PortalFruticola.com.

También viene con una sensación de déjà vu para Dan Richey, presidente de Riverfront Packing. "Nuestra primera reacción fue de sorpresa, pero sabes qué pasa", indicó.

Andrew Meadows, portavoz de Florida Citrus Mutual comentó que "todo esto es parte de un problema mayor, nos ha sucedido antes; debido a que somos un producto básico que se comercializa localmente, cuando surgen problemas comerciales más importantes, a menudo nos deja en el medio".

Da la casualidad de que "la agricultura se utiliza como palanca en cuestiones comerciales", remarcó Richey.

Independientemente de que los productores y envasadores estén muy involucrados con el mercado europeo o no, es algo de gran preocupación.

"Estos aranceles tendrán un impacto significativo en las exportaciones a Europa; un arancel del 25% no pasa desapercibido", dijo Allison.

Aunque el pomelo de Florida se ha convertido en un "nicho en Europa [...], un aumento del 25% sobre un precio ya alto seguramente empujará a algunos clientes a orígenes alternativos", agregó.

Junto con el mercado de la UE, el mercado nacional comenzará a sentir la presión ya que la

fruta con destino a Europa puede que no se envíe o se envíe en menor cantidad para evitar los aranceles recientes.

"Hay un efecto dominó [que podría ocurrir] si la UE deja de comprar productos de Florida", agregó Meadows.

Esto puede causar un potencial excedente de cítricos en el mercado interno de Estados Unidos, dijo un representante de Heller Bros que pidió permanecer anónimo.

"Será difícil para el mercado estadounidense absorber los volúmenes enviados históricamente a Europa", comentó Allison. "Estamos viendo una fuerte demanda de vitamina C por parte de los consumidores en todo el mundo debido a la pandemia; y tenemos la esperanza de que este aumento de la demanda compensará en parte los desafíos planteados por la tarifa".

## **¿A dónde enviará Florida su excedente de pomelo?**

Si bien algunas empresas buscarán realizar envíos a nivel nacional, otras podrían centrarse más en el mercado asiático.

Richey explicó que "Corea y Japón son mercados muy fuertes para nosotros y, por lo general, no abastecemos a esos mercados, por lo que podríamos recurrir a ellos, así como a EE.UU. para tomar cualquier volumen que no vaya a Europa".

Sin embargo, la industria de los cítricos de Florida tiene la esperanza de que se pueda llegar a un acuerdo rápidamente y que las tarifas se resuelvan antes de la próxima temporada.

Para fomentar la confianza de que el problema se puede resolver rápidamente, Richey detalló que "hemos escuchado, estamos tan conectados como uno puede estar en Washington [DC], que Airbus y Boeing también han pedido una solución rápida a esto", mostrando la urgencia de las empresas directamente implicadas.

"Sigo siendo muy optimista en todos los frentes de que encontraremos una solución para esto en un período de tiempo razonable; y soy absolutamente optimista de que, pase lo que pase, la toronja de Florida estará en el estante minorista para el consumidor europeo".

Allison agregó que "mientras tanto, es clave que los productores de Florida mantengan una presencia en el mercado europeo para seguir siendo relevantes y no perder nuestro espacio en las estanterías del mercado".