

## La entrada masiva del limón de Sudáfrica y Argentina hace caer el precio del limón español

**ASAJA Alicante denuncia el hundimiento de los precios del limón español por culpa de la entrada masiva de limones procedentes de terceros países como Sudáfrica, Marruecos o Argentina, provocando una sobre inundación del mercado y lastrando el precio en origen de las producciones nacionales.**

El limón Verna de la Vega Baja, que es extensible a toda España, se encuentra en una guerra de precios con el limón sudafricano y el limón argentino (que ya han irrumpido en el mercado europeo, entrando en nuestras fronteras unas semanas antes de lo habitual debido al efecto llamada entre los países productores por el incremento de la demanda y las buenas cotizaciones que estaba registrando el cítrico español desde que comenzara la crisis por el COVID-19) se ha llevado por delante el último tramo de la campaña del limón Verna en la provincia y en toda España. Tal ha sido el impacto que, en tan solo dos semanas, el precio ha caído de los 0,85-0,90 € el Kilo a los 0,40 € el kilo, lo que supone un descenso del 55% en apenas 15 días, situación que ha provocado que muchos productores de limón de la Vega Baja se hayan visto obligados a paralizar las recolecciones en campo que estaban en curso y con muy buenas perspectivas de rentabilidad.

“La situación que se ha producido es que el limón sudafricano ha copado completamente el mercado del limón europeo y ha tirado los precios al suelo para hacer la guerra al argentino, y ahí nos han pillado, por lo que el limón español se ha tenido que quitar de enmedio. El argentino entra vía España, lo trabajan los almacenes y sigue los canales de comercialización españoles, mientras que el sudafricano entra directo en barco, vía puerto de Rotterdam, y llega envasado y listo para su venta a las cadenas de distribución con un precio bajísimo, con lo que, además de sobre inundar el mercado y romper el precio, no deja un euro en nuestro país, por no hablar del riesgo en la entrada de plagas que ello supone”, afirma el presidente de ASAJA Orihuela y productor de cítricos, José Vicente Andreu.



Desde ASAJA Alicante calculan unas pérdidas a nivel nacional de alrededor de 25 millones de euros y anuncian que esta situación va a conllevar numerosos pleitos entre empresarios agrícolas que ya tenían la cosecha vendida bajo contrato a 0,85-0,90 € el kilo y que ahora se están encontrando con que los comercializadores están tratando de reajustar los precios a la baja con la excusa de la adaptación a las cotizaciones actuales. Por ello, ASAJA Alicante recomienda el uso del contrato homologado e informamos que el servicio jurídico de nuestra organización ya está trabajando para reclamar el cumplimiento íntegro de los contratos de compra-venta firmados.

Otro aspecto que preocupa, al margen de la quiebra del final de la campaña del limón español, al que le quedaban unos 20 días de recolección, es que esta situación se está convirtiendo en tendencia y está adquiriendo tintes de normalidad. Y es que, si hace pocos años, cuando el control de la campaña estaba en manos de España, las cotizaciones del limón Verna iban subiendo conforme se acercaba el verano, desde hace dos o tres años estamos viendo un cambio provocado por el efecto Sudáfrica, que está cortando el ascenso del precio del cítrico español en el mes de junio.

“Una vez más, desde Jóvenes Agricultores ASAJA Alicante nos vemos obligados a denunciar una práctica que cada vez es más habitual y que es fruto de los acuerdos comerciales que la Comisión Europea firma con otros países en busca de intereses económicos y políticos y que siempre acabamos pagando los agricultores y ganaderos. Es lo que está ocurriendo en estos momentos con el limón y otros cultivos. Cabe recordar que Sudáfrica está creciendo mucho en la producción y el comercio de cítricos y hay que incidir en que no cumple ni con la exigente normativa fitosanitaria europea, ni con los derechos sociales y laborales de nuestro continente. Los salarios allí pueden ser de un euro el día, cuando aquí pagamos 8 euros la hora. Y la mano de obra es el principal coste de los cítricos. Por lo que cuando entran en Europa con aranceles mínimos y se venden en los lineales de nuestros supermercados, provocan una competencia desleal gravísima y hundén nuestras campañas”, asevera el presidente de ASAJA Orihuela.

Tras el papel que ha jugado el sector agrícola en la crisis del Coronavirus, en la que ha dado un golpe sobre la mesa y ha dejado



patente la importancia que tiene para un país disponer de independencia alimentaria y capacidad de autoabastecimiento, hoy más que nunca reivindican que es prioritario revisar los actuales acuerdos comerciales con terceros países que provocan una gravísima competencia desleal, así como aspectos como la preferencia comunitaria y la reciprocidad laboral y fitosanitaria, con el objetivo de que se estipulen los mismos requisitos, tanto para producciones europeas, como para producciones de terceros países que se consumen en nuestro continente.

“Desde ASAJA Alicante lo hemos reiterado en numerosas ocasiones, no tenemos miedo a competir con otros países productores de cítricos, pero reclamamos que se haga con las mismas reglas del juego para todos. La UE debe aceptar que la agricultura no puede seguir siendo la moneda de cambio de todos sus tratados y cualquier acuerdo que se firme, primero, debe pasar por estudiar si tendrá un impacto tan grave en las producciones propias y en nuestros agricultores”, afirma Eladio Aniorte, presidente de ASAJA Alicante.

Lien article :

<http://valenciafruits.com/cae-el-precio-del-limon-espanol-por-culpa-de-la-entrada-masiva-del-limon-de-sudafrica-y-argentina/>

