

La entrada masiva de limón de Sudáfrica y Argentina hunde los precios en la provincia

► Los comercializadores quieren reajustar a la baja las producciones alicantinas ya vendidas por contrato ► El cítrico se cotiza un 55% menos y lastra la buena campaña

RUBÉN MÍGUEZ

■ La excelente campaña que se estaba dando en el limón alicantino se ha truncado debido a la entrada masiva de cítricos procedentes de Sudáfrica, sobre todo, y de Argentina. Ambos países han adelantado unas semanas, incluso, sus campañas por el efecto llamada, tras comprobar la fuerte demanda que en Europa estaba habiendo del limón, entre otros cítricos, por el coronavirus, gracias a su alto porcentaje en vitamina C. Este hecho estaba provocando que la campaña del limón alicantino fuera de las mejores que se recuerdan en años, con precios que se acercaban, incluso, al euro por kilo en origen. Pero la llegada de limones sudafricanos y argentinos ha provocado en unos días el hundimiento de los precios y se ha llevado por delante el último tramo de la campaña de este cítrico 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 euros el kilo a los 0,40, lo que supone un descenso, en tan solo 15 días, de un 55%. Una 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. Es el caso de José Vicente Andreu, productor de cítricos y presidente del sindicato agrario Asaja en Orihuela. «La situación que se ha producido es que el limón sudafricano ha copado completamente

Asaja reclama a la UE «las mismas reglas de juego»

► El sindicato agrario Asaja Alicante reclama a la UE que estipule los mismos requisitos, tanto para producciones europeas, como para producciones de terceros países y que «cumplan las mismas reglas de juego». Asaja denuncia que los cítricos sudafricanos no cumplen ni con la exigente normativa fitosanitaria europea, ni con los derechos sociales y laborales. «Los salarios allí pueden ser de un euro el día, cuando aquí pagamos ocho euros la hora; hacen competencia desleal».

el mercado del limón europeo y ha tirado los precios al suelo para hacer la guerra al argentino, y ahí nos ha pillado, quitándose del medio al limón español», lamenta.

El limón argentino entra vía España, lo trabajan los almacenes y sigue los canales de comercialización españoles. Por su parte, el sudafricano entra directo en barco, vía puerto de Róterdam (Holanda), y llega envasado y listo para su venta a las cadenas de distribución con un precio bajísimo. «Además de so-

bre 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 Andreu.

El producto más afectado es, sin duda, el limón Verna, una variedad que está en plena campaña y la más abundante en la provincia. La guerra de precios existente entre el limón sudafricano y el limón argentino, que ya han irrumpido en el mercado europeo, haciéndolo estar viendo en los últimos años. El 70% de la producción de la provincia ya se había vendido y el problema lo tiene ahora el 30% restante que queda en los árboles y en los almacenes. Solo se está salvando el limón ecológico español, por la falta de competencia.

Pleitos

Asaja Alicante calcula unas pérdidas a nivel nacional de alrededor de 25 millones de euros y advierte de que esta situación va a conllevar numerosos pleitos judiciales entre empresarios agrícolas que ya tenían la cosecha vendida bajo contrato a 0,85-0,90 euros 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, este sindicato agrario recomienda el uso del contrato homologado e informa de que el servicio



Un agricultor en Bigastro, ayer, con los cítricos que no ha vendido. T. SEVILLA

jurídico de su organización ya está trabajando para reclamar el cumplimiento íntegro de los contratos de compra-venta firmados. «Las grandes cadenas de supermercados no quieren ya el limón español, van a por el sudafricano, pero hay muchos contratos firmados que fijaban un precio de antemano que ahora algunos compradores no quieren pagar», se queja Andreu.

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. 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, pero desde hace dos o tres años se está viendo un cambio provocado por el efecto Sudáfrica, que está cortando el ascenso del precio del cítrico español en el mes de junio.