

**SALUD**

Las plantaciones del plátano de Canarias utilizan el control biológico o las trampas de feromonas para combatir las plagas. Los seis productos fitosanitarios permitidos por la UE siempre son el último recurso.

Plátano de Canarias o banana: la eterna lucha de David contra Goliat

Los agricultores españoles, y también los del resto de Estados miembros de la Unión Europea, reclaman competir en igualdad de condiciones con los productos importados de otros países extracomunitarios, que no se rigen por los mismos estándares de calidad y sostenibilidad

Por Jaime Vicioso

A lo largo de la historia reciente, en Europa se han producido numerosas protestas de agricultores ante situaciones que han considerado injustas. Los bloqueos de vías de comunicación terrestres o el boicot a productos de otros países han sido algunos de los recursos que han utilizado pa-

ra hacer oír su voz. Sin ir más lejos, los camiones españoles han sufrido durante décadas dificultades para cruzar las fronteras que nos separan de Francia. Pero las quejas actuales de los productores agrícolas no tienen parangón, principalmente, porque se han dado por los mismos motivos

en muchos de los Estados miembros de la Unión Europea (UE).

En esta tesitura lleva envuelto desde mucho antes de que se iniciaran las revueltas un producto tan singular como el plátano de Canarias, debido a su competencia con la banana de Latinoamérica. La temporada pasada, el plá-

no alcanzó su récord histórico de comercialización, con 440 millones de kilogramos vendidos. Sin embargo, la sobreproducción, el reducido precio de la banana y un incremento de los costes de producción (de cerca del 30% durante los últimos dos años) han ensombrecido un 2023 que podría haber

sido muy prolífico a pesar de las dificultades macroeconómicas.

ROTACIÓN Y CALIDAD

Tal como relata Sergio Cáceres, director de Comunicación de Plátano de Canarias, «la competencia de igual a igual se da en el mercado mayorista, en el que el precio de la banana se utiliza como elemento de presión a la baja en la compra del plátano». A partir de ahí, el problema continúa agravándose. La razón, continúa, es que, «cuando llega al consumidor final, se aplican unos márgenes superiores de venta».

Precisamente el año pasado, tanto el plátano de Canarias como la banana partían de un precio mayorista similar: alrededor de 80 céntimos por kilo. Sin embargo, el plátano canario se vendió en los establecimientos a una media de 2,15 euros y la banana, a 1,20 euros. «En esta situación, la sobreproducción de plátano, que tiene una vida útil de dos semanas tras la recogida, cortó la rotación», lamenta Cáceres.

Desde Plátano de Canarias entienden que la UE debería aplicar un etiquetado en el que se indicase cuáles son los motivos que determinan el precio de los productos: huella de carbono, uso de fungicidas o prácticas agrícolas sostenibles, entre otros factores. En este sentido, las plantaciones de plátano de Canarias cumplen escrupulosamente la actual normativa, tratando las plagas con controles biológicos o trampas de feromonas y, únicamente en casos extremos, aplicando productos fitosanitarios que congegan alguna de las seis materias activas autorizadas en la UE. «Aquí se prohíben ciertas prácticas, como las aplicaciones aéreas fúngicas, mientras que la banana latinoamericana recibe una media de 42 al año», denuncia Cáceres.

A esto se suman unos criterios de calidad basados en la estética que entran en conflicto directo con la sostenibilidad. Según la normativa de comercialización de productos agroalimentarios de la UE, los desperfectos y roces en la zona externa de la fruta supuestamente reducen su calidad, pero evitarlos sólo es posible con el uso de productos químicos. Aquí, alega Cáceres, aparece una de las principales contradicciones de la legislación europea: «Pretenden que la agricultura ecológica genere alimentos imponentes, pero la naturaleza no es perfecta ni homogénea».

Todo lo anterior no significa que desde Plátano de Canarias consideren que la banana es un producto peligroso para la salud. Pero sí tienen claro que disfruta de «unas ventajas competitivas en el ahorro de costes del cultivo y, además, es primada por el propio mercado», afirma Cáceres.

(Pasa a la página 6)

(Viene de la página 4)

En términos generales, uno de los principales desencadenantes de las últimas revueltas de los agricultores españoles ha sido la desigual competencia en términos de sostenibilidad respecto a los productos procedentes de países extracomunitarios. Y es que los requisitos medioambientales de la UE son mucho más estrictos para la producción comunitaria que para la que llega de otros lugares.

«Estamos obligados a dejar el 4% del terreno en barbecho y tenemos prohibido el uso de ciertos fitosanitarios que contienen azufre o cobre y pueden ser útiles para combatir ciertas plagas, como la de la araña roja o la mosca blanca», detalla Andrés Góngora, responsable de Producciones Agrícolas de la Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos (COAG), una de las entidades más activas en las recientes movilizaciones del campo. «Esto no ocurre en los países de los que provienen gran parte de las importaciones hortofrutícolas». Una de las consecuencias más palpables de este modelo, según Góngora, es «el aceleramiento de la pérdida de capacidad productiva, una tendencia negativa que ha derivado en una caída del 5% durante los últimos tres años».

Esta problemática está estrechamente relacionada con otra de las principales reclamaciones de los agricultores: reducir el exceso de trámites burocráticos. Aquí vuelve a entrar en juego el agravio comparativo, ya que los países extracomunitarios no encuentran tantas trabas. Todo lo anterior, unido a unos criterios de sostenibilidad diferentes, «facilita la marcha de empresas o abarata los costes a los compradores, que prefieren importar a apostar por el producto de proximidad», lamenta Gabriel Trenzado, director general de Cooperativas Agroalimentarias de España.

Los países del Magreb también aparecen entre los principales beneficiados de esta situación, ya que sus productos tienen precios mucho más competitivos que los europeos. El caso más representativo es el del tomate. Según datos de la Asociación Agraria de Jóvenes Agricultores (Asaja), otra organización muy implicada en las movilizaciones, mientras un kilo tiene unos costes de producción de entre 25 y 40 céntimos en la UE, en Marruecos ronda los 10 céntimos.

REPARTO EQUITATIVO

Al problema de la competencia desigual y la excesiva burocracia se suma la asignación de las ayudas de la Política Agraria Común (PAC) europea que reciben los agricultores. El sistema actual, determinado por las extensiones de los terrenos, favorece a las grandes explotaciones y deja en



INFLACIÓN La subida de los precios de frutas, hortalizas y derivados ha minimizado los beneficios de los agricultores, a los que cada vez les cuesta más cubrir gastos y obtener rentabilidad de sus explotaciones. /CURIOSO.PHOTOGRAPHY

una posición de desventaja a los pequeños agricultores. De hecho, «el 20% de los beneficiarios acapara un 80% del presupuesto de las subvenciones», denuncia Helena Moreno, responsable de Agricultura y Sistemas Alimentarios Sostenibles de Greenpeace.

Desde esta organización también consideran que la PAC no favorece la apuesta por el cuidado medioambiental de los productores. «Los ecorregímenes fomentan prácticas sostenibles que se pueden hacer de manera voluntaria y los agricultores que los ejecutan reciben ayudas», explica Moreno. Sin embargo, añade, «sólo se ven compensados por uno, sin tener la posibilidad de optar a otras partidas».

Greenpeace ha estado en contacto directo con las organizaciones agrícolas para buscar una so-

lución a sus problemas. Y aunque son conscientes de que hay muchas corrientes dentro del movimiento de protesta, tienen claro que la apuesta por la sostenibilidad será «el salvavidas al que tendrá que aferrarse la industria», según Moreno, para sobrevivir al cambio climático y a la escasez de recursos como el agua. Sin embargo, desde esta ONG temen que la respuesta de las instituciones a las actuales protestas sea otra radicalmente diferente.

En el diagnóstico del problema, Greenpeace coincide con el gremio del sector agrícola: urge combatir el comercio desleal, que permite la entrada de productos que utilizan más plaguicidas de los permitidos, así como regular el acuerdo con Mercosur y evitar que distribuidores finales e intermediarios sean los más beneficia-

dos por las subidas de precios y, por ello, ejerzan todavía más presión sobre los productores.

Sin embargo, lamenta Moreno, las autoridades «están intentado apaciguar las protestas eliminando las políticas que eran relativamente más sostenibles, como la rotación de cultivos o la cobertura mínima de suelos durante periodos sensibles, lo que facilita la retención del agua en climas más secos». Un desmantelamiento del Pacto Verde Europeo supondría en el largo plazo, según la portavoz de Greenpeace, «una sentencia de muerte para la industria». Lamentablemente, continúa, «el mercado se ha globalizado y se da prioridad a los acuerdos comerciales internacionales frente al sustento que supone el cuidado de los terrenos agrícolas propios». Y eso, a pesar de que considera

que el mantenimiento del medio ambiente no está ni mucho menos reñido con la rentabilidad. Más bien al contrario, afirma, «puede ser clave para que siga generando beneficios en el futuro».

SOLUCIONES INNOVADORAS

La apuesta por la sostenibilidad pasa, por tanto, por acometer un cambio radical en el actual modelo productivo. Y dicha transformación, tal como apunta Trenzado, «no puede ser solamente legal, sino que debe implicar a todos los actores que intervienen en el mercado». Entre otras razones, prosigue, porque «implica una importante inversión y la eliminación de herramientas cuyo uso estaba normalizado y garantizaba la productividad». Y precisamente aquí es donde debe jugar un papel clave la innovación.

Empresas españolas como Kiatt, que gestiona su propio patrimonio enfocándose en diversos sectores de la ciencia y la tecnología dentro del ámbito del capital riesgo, han centrado sus esfuerzos recientes en invertir en soluciones tecnológicas destinadas a su uso en el campo. La más destacada ha sido *Yard Stick*, una herramienta que, a través de técnicas de estratificación y muestreo, mide el carbono del suelo de manera instantánea y económica, permitiendo ahorrar importantes costes de producción.

En opinión de Manuel Fuertes, CEO de Kiatt, «la solución más eficaz para el campo español pasa por un impulso desde Bruselas de nuevas soluciones tecnológicas». Fundamentalmente, añade, porque «la ciencia debe ir por delante de las limitaciones de producción». Y concluye: «Si la UE estima que ciertas sustancias químicas no deben usarse, debería planificar y ejecutar un proyecto de investigación y desarrollo varios años antes que encuentre alternativas viables y ofrezca soluciones técnicas a los agricultores».

Otras empresas como Deoleo, uno de los principales distribuidores de aceite de oliva del mundo, conscientes del daño que la sequía causa en los cultivos, han alcanzado acuerdos con todos sus productores para fomentar prácticas más sostenibles. Así, sus almazaras cuentan con sistemas de riego 4.0 y teledetección para optimizar el ahorro de agua. Además, para favorecer la salud del suelo, utilizan cubiertas vegetales que ayudan a aumentar la infiltración y la retención de líquido.

Para que todas estas disrupciones tecnológicas se conviertan en soluciones reales, Fuertes considera necesario un refuerzo del vínculo entre «la investigación científica y los problemas actuales del campo». Esa es, opina, la única manera de «alcanzar la sostenibilidad plena en la industria».



PROTESTAS La excesiva burocracia, el cuestionable reparto de las ayudas y la competencia en desigualdad de condiciones con productos extracomunitarios son los principales desencadenantes de las quejas del sector agrícola. /JAVI JIMÉNEZ