

## Agricultura



Hoy el sector del plátano tiene un nuevo paso que dar en su lucha por hacer oír su voz ante el grave perjuicio que los elementos de precio de la Ley nacional de Cadena Alimentaria le generan y ponen en riesgo su futuro.

# EL PARLAMENTO DEBATE DEFENDER UN SECTOR CLAVE

EL DÍA

El Parlamento de Canarias debate hoy el apoyo a la PNL propuesta por la Agrupación Socialista Gomera destinada a instar al Gobierno de Canarias, al Gobierno del Estado y a las Cortes Generales para que:

- la Ley 12/2013 de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria, exceptúe a las relaciones comerciales entre los operadores de la cadena alimentaria del Plátano de Canarias de la aplicación de los artículos que impiden la libertad de negociar el precio de venta a los productores (artículos 9.1.c) y j) y 12 ter de dicha Ley).

- cumpla con la normativa de la UE y dé un tratamiento particular como producción agrícola de una región ultraperiférica al Plátano de Canarias.

Es preciso un tratamiento diferenciado de la cadena alimentaria del Plátano de Canarias, pues como señala la propia normativa de la UE[1], "el tejido socioeconómico de las regiones ultraperiféricas sigue siendo muy frágil, y algunas de ellas dependen sobremanera del sector del plátano, que por su parte adolece (...) de dificultades a la hora de reaccionar ante la evolución de las condiciones de mercado". Resulta especialmente destacable, además, el objetivo reconocido en la normativa europea (Reglamento UE 1333/2011) de garantizar el suministro del Plátano de Canarias como plátano cosechado en la Unión Europea.

Los elementos de regulación de precio de la Ley de Cadena tienen como propósito la defensa de los agricultores, pero en el caso de la producción de plátano, su aplicación práctica deja al producto canario en clara desventaja frente a las importaciones de banana de terceros países. Vender a pérdidas parte de su producción cuando los clientes no están dispuestos a pagar un mejor precio no es un derecho que reclamen los productores, sino una herramienta necesaria para poder seguir defendiéndose ante las importaciones de bananas mucho más baratas.

### Mercado singular

El mercado del Plátano de Canarias, debido a sus singulares condiciones geográficas, climatológicas, competitivas... ha venido configurándose de forma natural como un mercado



Plátanos de Canarias en un supermercado

con caracteres propios que convierten al sector platanero en un mercado único con un producto genuino.

En primer lugar, es reseñable que el 100% de los productores plataneros se encuentran agrupados en seis asociaciones de productores, competidoras entre sí, que, en cumplimiento de las funciones encomendadas, pallan la atomización del eslabón más débil de la cadena y fortalecen la posición de los productores. Con un sistema de representación democrático garantizado por ley desde las cooperativas de base hasta las OPPs y finalmente en ASPROCAN, el sector ha logrado superar sus diferencias internas y agrupar toda su oferta en una única marca al consumidor.

Plátano de Canarias compite así como un producto único en el territorio español cuyo competidor directo en el mercado nacional es la banana procedente de terceros países que cuenta con condiciones de producción y comercialización ostensiblemente diferentes respecto a las del plátano, no solo en cuanto a capacidad y volumen de comercialización mundial, sino que, además, su precio viene determinado por condiciones de producción no europeas y una economía de escala y diversificación de mercados internacional.

**La decisión del Parlamento de Canarias no es vinculante pero sí de gran importancia**

**El empleo y la economía sufrirán las consecuencias de la aplicación de la Ley**

**La determinación previa del precio distorsiona la comercialización del plátano y un perjuicio para su valoración**

El plátano comercializado por los productores se sustenta en el mercado de "precio verde", mercado intermedio que valora el producto sin que éste haya terminado completamente su desarrollo en términos de calidad comercial y consumo, por lo que requiere, por tanto, de su "terminación o maduración" para la valoración final una vez se alcanza el "mer-

cado en amarillo", incluyendo posibles envasados secundarios y otros formatos que condicionan el precio final del producto.

Es la calidad diferenciada del plátano y su valoración en su principal mercado, España, lo que le permiten establecer un precio medio anual sectorial (no por operador) superior al de referencia de la banana gracias, en buena parte, a su propia relación de oferta y demanda. Sin embargo, el sistema actual incentiva tomar como referencia para el comprador en verde el precio de la banana, limitando así a los productores de plátano la posibilidad de disponer de la flexibilidad necesaria para valorar adecuadamente el precio de su producto.

Con estos condicionantes es imprescindible disponer de flexibilidad para adecuar oferta y demanda en tiempos de adaptación cortos (2/3 semanas). Flexibilidad que viene condicionada esencialmente por la inmediatez en la fijación del precio en relación al momento en que va a venderse al por menor.

**Un alto riesgo para la competitividad del Plátano de Canarias, situando a sus producciones "fuera de mercado", en beneficio de los productos importados de terceros países**

El mercado español es receptor de importaciones de productos competidores directos de terceros países que no se ven afectados por la norma, y que incrementan así su competitividad en precio ya de por sí favorecida por las menores exigencias laborales, sociales, medioambientales, y de seguridad alimentaria, entre otras.

En concreto, a la banana procedente de terceros países fuera de Europa, que accede al consumidor español a través de importadores europeos, según lo previsto en la Directiva 2019/633 y en el Proyecto de Ley, no se les aplicará la Ley española, y en concreto los artículos de los cuales se solicita la excepción. Esto significa, en definitiva, que esta Ley sólo se aplicará al Plátano de Canarias y no a su competencia directa.

**Un incremento significativo de la retirada de volúmenes de Plátanos de Canarias del mercado de forma innecesaria**

La venta a pérdidas, que prohíbe el artículo 12 ter de la Ley 12/2013, resulta necesaria, en ocasiones, para la venta en el mercado de producción de plátanos que, de otra manera, se perderían y resultarían retirados del mercado. De tal forma que dicha actuación del mercado del Plátano de Canarias no solo no supone una destrucción de la cadena de valor, sino que en este caso permite la coherencia del volumen total de plátano por el mercado.

**Destrucción del sector productivo del plátano en las Islas Canarias**

El Plátano de Canarias es un producto de gran consumo que debe como tal garantizar el abastecimiento de la amplia mayoría de cadenas de alimentación de gran distribución y fruterías en toda España. La imposibilidad de comercializar volúmenes entre el 20% y el 30%, conllevaría la imposibilidad de suministrar al mercado de forma regular y equilibrada. Esto acabaría transformando el plátano en un producto residual, inicialmente tal vez de alto valor, pero sin capacidad para compensar pérdidas y sostener a medio y largo plazo su capacidad de exportación.

Con ello, se terminaría provocando, de manera contraria a los objetivos pretendidos por la norma, el empobrecimiento del agricultor al no poder compensar parte del dinero invertido en la producción, y consecuentemente la pérdida progresiva de beneficio social y económico para Canarias se avisa inevitable.

El nivel de aprovisionamiento de banana incrementaría de forma directamente proporcional al porcentaje no comercializado de plátano, por lo que las medidas propuestas conducen en la práctica a que el mercado sustituya el plátano por la banana de terceros países o de importaciones de otros países comunitarios.