AVA-ASAJA acusa a la gran distribución de hundir el precio de la sandía en el campo



AVA-ASAJA **ha denunciado la "virulenta estrategia comercial" que están llevando a cabo las cadenas de supermercados, consistente en oferta de sandía "a precios reventados", con el objetivo, no sólo de atraer más clientes usando esta fruta como reclamo, sino también hundir las cotizaciones de la sandía en el campo e invertir una tendencia que, por primera vez en las últimas campañas, estaba resultado positiva para el agricultor.**

Tal y como explica la organización valenciana, "la presente temporada de la sandía se estaba desarrollando de manera muy positiva para el agricultor, después de varios ejercicios consecutivos marcados por resultados verdaderamente ruinosos para los productores".

Para AVA-ASAJA, un claro agravante de estas "reprobables prácticas que están desarrollando, con la sandía como protagonista, los principales supermercados que operan en España, es el hecho de que la relación entre oferta y demanda no se corresponda en absoluto con una dinámica de cotizaciones a la baja, puesto que la cosecha de este año es significativamente inferior a la del curso pasado. Así, tanto en las zonas productoras de Almería y Murcia, debido a factores climáticos, como en la Comunitat Valenciana, a causa del paulatino abandono de la superficie

dedicada a este cultivo por la bajísima rentabilidad que ha ofrecido en los últimos años, la producción ha descendido, lo que explica los precios favorables para los agricultores con los que arrancó la temporada actual.

Un claro ejemplo de la mala praxis que AVA-ASAJA atribuye a la gran distribución para incidir de manera negativa en la evolución de las cotizaciones de este producto en el campo *es la "guerra de ofertas" en la que en estos días se han sumido las cadenas de supermercados, con descuentos medios de 20 céntimos por kilo.*

"Los efectos sobre el campo de esta táctica perfectamente calculada por los gigantes de la distribución alimentaria no se han hecho esperar, denuncia esta Asociación, de tal manera que si en las últimas semanas el kilo sandía se pagaba al productor entre 35 y 40 céntimos, durante las últimas fechas los precios que se le ofrecen han caído de manera drástica hasta los 20 céntimos por kilo, que es justo el umbral donde se sitúa el coste de producción y, por ende, la frontera entre el margen de rentabilidad y las pérdidas".

Según lamenta el presidente de AVA-ASAJA, Cristóbal Aguado, "*están forzando de nuevo la máquina al provocar una caída artificial de las cotizaciones en el campo, porque ahora mismo no existen condiciones objetivas de mercado para actuar de esta manera* y sólo desde la codicia o la torpeza de las ganancias a corto plazo puede explicarse que se pretenda torcer y sabotear el rumbo de una campaña que podría ofrecer resultados razonables para todos los integrantes de la cadena agroalimentaria".

Asimismo, el presidente de AVA-ASAJA acusa a la gran distribución de repetir la misma estrategia utilizada durante la última campaña de cítricos: "llueve sobre mojado, porque no podemos olvidar que durante la última temporada de cítricos estas mismas empresas utilizaron idéntica estrategia para dinamitar las cotizaciones en el campo en cuanto detectaron una coyuntura de bonanza para los agricultores. En aquel momento ya denunciamos estas prácticas ante las administraciones, pero a estos señores parece importarles bien poco y siguen en sus trece, sin tener en cuenta las irreparables consecuencias que causan con su actitud en el sector agrario".

A la vista de esta situación, el presidente de AVA-ASAJA reclama a la Unión Europea la aprobación de una ley de la cadena alimentaria que sancione a nivel comunitario estas prácticas abusivas y desleales, "porque no se puede tolerar que alguien se arrogue la potestad de arruinar a los agricultores de manera impune. Estas actitudes no son propias de países desarrollados y, desde luego, no deberían tener cabida en pleno siglo XXI".

Fuente: **AVA-ASAJA**