

IGNACIO ANTEQUERA

Director de Fepex



“La UE debe defender su producción hortofrutícola en vez de financiar regadíos en el Sahara”

Ignacio Antequera es desde julio director de la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas vivas. Ingeniero agrónomo con amplia experiencia en el sector, critica que la UE no atienda las necesidades de sus productores y subvencione la competencia marroquí.

Por Rafael Daniel. Fotos: eE

¿Como está afectando la convulsa situación geopolítica al sector hortofrutícola?

La inestabilidad geopolítica es algo que viene extendiéndose en el tiempo y que está afectando a la política comercial de la Unión Europea, con apertura a países como Australia, el acuerdo con Mercosur... Ahora, con la situación de Oriente Medio, se están incrementando precios de los fertilizantes, la logística, el gasóleo y eso afec-

ta a la producción y la distribución de las frutas. Comercialmente, para nosotros, Oriente Medio no es un destino muy importante, aunque hay empresas que han invertido para exportar allí y era uno de los destinos que queríamos explorar. De hecho, hemos seleccionado a Arabia Saudí dentro de los países invitados para la Fruit Attraction, para abrir puentes con ellos, pero comercialmente afecta menos que las

consecuencias indirectas por la subida de los costes.

¿Qué negocio tiene el sector en el Golfo Pérsico?

Son poco más de 38.000 toneladas, por un valor de 64 millones de euros, que en las exportaciones es el 0,3% del total, fundamentalmente frutas, destacando en primer lugar la naranja y después el caqui, la manzana y la pera y en cuanto a hortalizas destaca la cebolla.

Hablaba de los costes ¿Están teniendo que repercutir los productores ese aumento?

Está habiendo absorción por parte de los productores, pero claro, no es sostenible a largo plazo. Todo depende de lo que vaya a durar la situación.

El gobierno ha puesto una batería de medidas para paliar los efectos de la guerra de Irán. ¿Son suficientes?

Han venido de manera rápida y atajan las

¿Cómo la valoran?

No la vemos positiva porque la PAC es una política que se ha demostrado muy eficaz para mantener la competitividad de las empresas europeas en el sector hortofrutícola. Se están proponiendo cambios muy sustanciales. La descentralización va a crear diferentes velocidades en los Estados miembros, dependiendo de las capacidades o de las prioridades que den al sector; los fondos agrarios van a entrar a competir con otras actividades que nada tienen que ver con la agricultura. Es un paso atrás respecto de una política que debe ser común. Y esto es algo que compartimos con el resto de Estados miembros. Hemos hablado con productores italianos, holandeses, belgas, franceses... y todos tenemos el mismo enfoque: una PAC fuerte, común y armonizada para todos los Estados miembros.

¿Y desde el punto de vista de la financiación, que prevé un recorte importante?

“Los productores están absorbiendo el aumento de costes por la guerra de Irán pero no es sostenible en el tiempo”

“Recortar la PAC va a desincentivar la inversión para mantener la competitividad de la producción europea”



principales consecuencias indirectas que comentaba. Son medidas que van al núcleo del problema. ¿Son suficientes o insuficientes? Va a depender de lo que se extienda el problema. Para los fertilizantes había un presupuesto de 500 millones. Por el Estrecho de Ormuz pasa el 25-30% de los fertilizantes que se compran en la Unión Europea, luego tenemos los aranceles crecientes que se imponen a los fertilizantes que vienen de Rusia. Entonces, se está dando una combinación de factores que es la tormenta perfecta para impactar negativamente en la competitividad de la producción europea por ese incremento de costes. Si se extendiera esto en el tiempo, pues, evidentemente, habría que ajustar esas medidas.

Se conoce ya el primer borrador, la primera propuesta de la Política Agraria Común y del Marco Financiero Plurianual a partir del 2028.

En el ámbito de las frutas y hortalizas, la PAC es una política que tiene un gran retorno, en especial el régimen específico de las organizaciones de productores y los programas y fondos operativos. Cada euro que se invierte en los programas operativos produce un retorno de cuarenta y tantos, frente a cinco del resto de inversiones. Recortar los fondos va a desincentivar la inversión en desarrollo de tecnología, de nuevas variedades para adaptar la producción a lo que demanda el mercado y a mantener la competitividad de la producción europea. Y eso en un contexto en el que la Unión Europea está llegando a acuerdos comerciales con terceros países que tienen ventajas competitivas en otros aspectos.

Hablando de acuerdos...Mercosur está siendo un caballo de batalla del sector, ¿afecta a las frutas y hortalizas?

No mucho. Hay un intercambio comercial

importante que es mucho más favorable para Mercosur que para las exportaciones de Europa. En frutas y hortalizas estamos hablando de productos que normalmente o son de contrastación o son complementarios a los que tenemos aquí. No prevemos una disrupción muy seria. Además, puede ser también una oportunidad para las empresas españolas para exportar allí. Estamos hablando de un mercado con el que compartimos el idioma, la cultura y que podría ser una oportunidad para crecer. Pero una vez dicho esto, y que la eliminación de los aranceles de manera progresiva de los diferentes productos va a facilitar el intercambio comercial, lo que no se modifica son las condiciones de producción que efectivamente son más beneficiosas para los países de Mercosur, como en costes laborales o restricciones fitosanitarias, que para las que tenemos los productores en la Unión Europea.

rio la presencia española se ha ido debilitando, siendo sustituida como primer proveedor de tomate desde 2022 por Marruecos. Las exportaciones de tomate de Marruecos a la UE desde 2012, ha aumentado a 526.581 toneladas en 2025, un 52%. Está habiendo una sustitución clara porque compartimos calendarios y las condiciones de producción son muy diferentes en dos aspectos. Por ejemplo, el coste de una hora de un trabajador en España es unas diez veces más y el tomate es un producto que requiere mucha mano de obra. Y luego el tema de los fitosanitarios, que en Europa están muy restringidos mientras que en Marruecos hay una mayor flexibilidad a la hora de luchar contra las plagas y pueden llegar al mercado con mayores producciones, con menores costes y mejores precios. Por otra parte, también ocurre que las cláusulas de salvaguardia del Acuerdo de Asociación de la Unión Europea de Marruecos nunca se han activado, a pesar de que las condiciones del mercado mos-

“Mercosur puede ser también una oportunidad para las empresas españolas para exportar allí”

“Se ha reducido mucho la disponibilidad de fitosanitarios y estamos en situación precaria para combatir las plagas”



¿La bestia negra para el sector entonces es Marruecos?

Es uno de los principales competidores, y en el tomate, el principal. Y desde el punto de vista competitivo y de sostenibilidad del sector, con las condiciones que se están dando a nivel regulatorio, es una amenaza para el sector español. La Comisión Europea introdujo en octubre una modificación del acuerdo con Marruecos para sortear la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea que rechazaba que la producción del Sáhara se pudiera beneficiar de las ventajas arancelarias concedidas a Marruecos. En los últimos diez años, en España la producción de tomate para el mercado interior de fresco ha caído un 33%. La exportación española de tomate a la Unión Europea ha caído un 34%, mientras que las importaciones españolas de tomate de Marruecos han crecido un 149%. En el mercado comunita-

traban un fuerte crecimiento de las importaciones, y los precios de entrada están obsoletos, por lo que no vemos una defensa de la producción europea, que es lo que nosotros estamos demandando. Por una parte, queremos que el Parlamento Europeo rechace la propuesta de modificación del Acuerdo que se aprobó en octubre del año pasado y que ya está en vigor de forma provisional, y que se tomen medidas para defender la producción comunitaria. Marruecos tiene previsto antes de 2030 incrementar la producción en el Sahara en invernadero un 1.000% y pasar de unas 1.300 hectáreas a 13.000 hectáreas, con regadío y producción, principalmente tomate, pero también de otros productos hortofrutícolas, que competirán con los españoles fundamentalmente, pero también con italianos, portugueses, etc. Es una amenaza muy grande y España se verá abocada reducir superficie de pro-

ducción con la consecuente pérdida económica y de puestos de trabajo.

Habla de fitosanitarios ¿cuál es la situación?

En la reglamentación europea (Reglamento UE 1107/2009), hay un principio para no eliminar sustancias sin que hubiera un reemplazo, pero en la práctica la velocidad de retirada de soluciones fitosanitarias es mucho mayor que la de aprobación. Se ha reducido mucho la disponibilidad de fitosanitarios y estamos en situación precaria para combatir plagas en muchos cultivos. Pedimos una mayor agilidad en la autorización de fitosanitarios ante la propuesta Ómnibus lanzada por la Comisión. También pedimos una armonización en Europa, con una zona única de fitosanitarios. Actualmente, la UE evalúa la sustancia activa y luego los productos son aprobados por cada Estado miembro. Eso no tiene sentido. Si se aprueba un producto en un país miembro, debe valer para todos ¿Porque hay que repetir 17 veces el proceso

lia, en Francia, en Alemania, en Portugal. Entonces, no solo dependemos de esa autorización excepcional, sino que además, al haberse concedido en otros países con los que competimos, también perdemos competitividad. Para autorizaciones excepcionales también pedimos que haya una zona única europea porque además las plagas no se paran en la frontera.

La escasez de mano de obra es un problema en el sector agrario al que no escapa el sector de frutas y hortalizas. ¿Cómo se puede solucionar?

El sector de frutas y hortalizas requiere mucha mano de obra. Hay muchas actividades manuales, no solo en el campo, sino también en las centrales de manipulación de los productos. Prácticamente el 40-60%, dependiendo del cultivo, de los costes de producción son costes laborales. Hay problemas de falta de mano de obra y hay problemas muy graves de absentismo laboral.

“En Fruit Attraction ya hemos superado en contratación la superficie del año pasado, que fue récord”

“En el sector hortofrutícola hay preocupación e incertidumbre por las continuas subidas del SMI”



de autorización? Eso agilizaría mucho los procesos y además nos daría un marco común para todos.

Sucede también con las autorizaciones excepcionales...

Es un ejemplo palmario. Cada vez hay una presión mayor de plagas, porque no se pueden controlar, y se crean situaciones de emergencia para las que tenemos que solicitar al Ministerio de Agricultura autorizaciones excepcionales de productos que se han retirado o que no han sido aprobados todavía. Actualmente tenemos en España una afectación muy grande de pulgón, que está afectando a todos los cultivos en general: lechuga, brócoli, etcétera, pero que afecta también a frutales. Y hemos solicitado la autorización, a través de las consejerías de agricultura de las comunidades, de una sustancia que se ha aprobado ya para uso excepcional en Ita-

Una de las soluciones que enfocamos es la contratación en origen para determinados sectores, por ejemplo en Huelva, para la fresa, a través del ministerio también, hacemos contrataciones en origen de trabajadores que viven en otros países. Y luego medidas que pudieran atajar ese problema del absentismo, que genera costes a las empresas y dificultad para cubrir las tareas que hay que realizar.

Habla de que hasta el 60% son costes laborales. ¿Las subidas del SMI les estarán afectando de manera especial?

Sí, sí. Claro, evidentemente en la competitividad. Hablábamos de esas diferencias de costes laborales con países con los que competimos, como Marruecos o Mercosur. Hay unas diferencias muy grandes. Hay cultivos en los que ponen en riesgo su viabilidad. Por ejemplo, ya no hay judía verde en España por-

que es un cultivo que requiere mucha mano de obra y no es sostenible con los costes laborales que hay. Un incremento continuo del salario mínimo afecta y además, una de las preocupaciones que tenemos es que los complementos salariales no puedan ser absorbidos en los mecanismos de compensación, con lo cual afectará todavía más negativamente los costes para las empresas. Hay preocupación e incertidumbre. Consideramos que las políticas no se están desarrollando teniendo en consideración lo que es nuestro sector.

Es un experto en alianzas estratégicas en la cadena agroalimentaria ¿Cuál debe ser el marco para mejorar en esas relaciones con nuestros clientes europeos?

Digamos que hay dos vías de acción. En Europa, la demanda está mucho más agregada que la oferta por lo que hay que buscar alianzas a nivel nacional e internacional con otras asociaciones para equilibrar esas ne-

una capacidad de adaptación muy grande y de desarrollo de la innovación. Se utiliza a nuestro país como ejemplo para que luego los demás puedan ver cómo se hacen las cosas.

Fruit Attraction, es la niña bonita de del sector agrícola español. ¿Qué novedades nos puede adelantar?

El 5 de mayo vamos a hacer la presentación de la nueva edición y este año ya hemos superado en contratación la superficie del año pasado, que ya fue récord. También hay más países que quieren participar. Es un orgullo porque se ha convertido en la principal feria frutas y hortalizas a nivel mundial. Está creciendo tanto a nivel nacional como internacional. El año pasado un 52% de los expositores en superficie era nacional y el 48% internacional. O sea, que está ya casi a la par.

El agua es otro de los aspectos críticos para

“Trasvases o desarrollo de desalinizadoras, son temas políticamente sensibles, pero claves para el sector productor”

“En la distribución europea se utiliza a nuestro país como ejemplo para que los demás vean cómo se hacen las cosas”



gociaciones en la mesa. Y luego, desde el punto de vista de las relaciones con los supermercados, entender bien cuáles son sus necesidades. Ellos tienen muchas presiones comerciales, de ONG, de los medios en cuanto a la calidad, el impacto medioambiental, la sostenibilidad, etc., a los que tienen que dar respuesta y tenemos que convertirnos en aliados para que puedan satisfacerlas. España está en la vanguardia de innovación y de desarrollo como vía para mantener la competitividad frente a esos otros mercados que tienen otras ventajas. Una de las experiencias que tengo es que cuando se inicia un proyecto, sobre todo en temas de sostenibilidad, en materia de medio ambiente o de relaciones laborales, siempre se inician en España. ¿Por qué? Hay dos razones. Una, porque España es el principal proveedor de Europa en el sector hortofrutícola. Y segundo, porque España, tiene

el sector hortofrutícola ¿qué piden a las administraciones?

Políticas hidrológicas que sean sensibles con las necesidades del sector. Temas como los trasvases, desarrollo de desalinizadoras, son temas políticamente sensibles, pero claves para el sector productor. Y vuelvo al tema que hablábamos antes. En la modificación del Acuerdo de Asociación con Marruecos que se aprobó en octubre del año pasado se prevé que la CE subvencione el desarrollo de infraestructura de regadío e instalaciones de agua en el Sáhara, para el desarrollo de la actividad agrícola. Vemos cómo estamos invirtiendo, que entiendo que geopolíticamente es importante, pero no se pueden desatender las necesidades de la producción de aquí. Estamos financiando la competencia a la par que no invertimos en el desarrollo de la producción propia. Ese desequilibrio no es correcto.