

# Asaja Alicante reclama una reorientación del Pacto Verde Europeo para salvar el campo

El presidente de la asociación agrícola señala la oportunidad que se abren para cítricos y almendros, mientras que el sector del metal teme por los impactos indirectos hacia la maquinaria y componentes industriales



Jose Vicente Andreu atiende a los medios al finalizar la jornada de CEV Alicante. /

**INFORMACIÓN**



**Ana Jover**

15 ABR  
2025 6:01

La [industria](#) agroalimentaria es una de las más afectadas por la guerra comercial, porque [Alicante](#) tiene en Estados Unidos uno de sus mercados de referencia por doble partida: exportaciones e importaciones. En este tablero, el presidente de [Asaja Alicante](#), **Jose Vicente Andreu**, aseguró que es un momento perfecto para que la [Unión Europea](#) "**reoriente**" su política hacia **los propios productos europeos** y priorizó la necesidad de que cambiar el **Pacto Verde Europeo**. Andreu pidió unidad europea y, por sacar algún punto positivo, vio en este convulso momento una oportunidad para que los turroneiros apuesten por la almendra local.

"Vivimos de la exportación y al sector primario le impacto mucho", destacó en primer término. El representante de los agricultores puso de manifiesto como las recientes decisiones de la administración Trump "generan incertidumbre y amenazan con una recesión". "En Europa, tenemos que ir unidos", incidió en el sentido de las opciones para reactivar acuerdos como los relacionados con la exportación de cerdos a China".



**La primera factura de Trump a los alicantinos: 250.000 euros por las exportaciones de calzado**

## UE abierta a los cambios

Para Andreu, se trata de tener una "voz única a la que se debe dar un giro de 180 grados. Estamos facilitando la entrada de productos de terceros países. Los agricultores alicantinos no tenemos miedo a competir, contamos con alto grado tecnológico, pero los sueldos y medidas del Pacto Verde clama al cielo", añadió. El representante de [Asaja](#) reiteró la doble vara de medir que existe en el mercado europeo donde se prohíben el uso de determinados productos fitosanitarios, pero luego se deja entrar frutas y otros alimentos de países que los emplean.

En un tono positivo, Andreu avanzó que el actual comisario de [Agricultura](#), **Christophe Hansen**, se ha mostrado abierto a reorientar la actual política. "Es el momento. Hay que bajar el pie y reflexionar y creo que podemos salir beneficiados con Estados Unidos, porque somos socios. No se puede seguir así", comentó. En su opinión, el papel de los dirigentes europeos ha sido hasta ahora muy malo, porque "castiga de la producción propia. La UE está

preocupada por el suministro, pero basa acuerdos comerciales en dañar al sector primario".



**CEV Alicante llama a "buscar socios más fiables" y diversificar mercados**

## De la almendra al turismo

La reorientación debe contemplar "acuerdos comerciales con parámetros justos. Los mejores vinos de Alicante van al mercado norteamericana", citó como ejemplo. Al mismo tiempo, recordó la propuesta que se le ha hecho a la **Indicación Geográfica de Productos (IGP) de Turrón de Alicante y Jijona** para que recupere el producto local. "España es el **primer importador de almendras y el primer exportador**, pues aquí se reelabora y se vuelve a exportar. No podemos entrar en una guerra fratricida". El ofrecimiento que se lanzó a la IGP la semana pasada sigue sobre la mesa y Andreu confía en que se produzca una reunión en los próximos días.

Respecto a las oportunidades que se abren para el sector, desde Asaja se ha apuntado al potencia de los cítricos, por la plaga que asola en la actualidad a la zona californiana y a la citada almendra, pues se está exportando la ecológica a EE.UU y Canadá.

Durante el debate también organizado por CEV Alicante y en el que participaron otros sectores como el **calzado y el metal**, se abordó el impacto de la guerra arancelaria para el turismo. En este caso, **José Vicente Andreu** sintetizó las impresiones de los ponentes con el papel de "termómetro" con el que actúa el sector. "El turismo es el primero que da

síntomas de mejora cuando lo hace la economía y el primero en sufrirlas. Si no hay economía estable, nos resentiremos".



Mesa de debate compuesta por Andreu, Pastor, Sánchez y Mira. / A.JOVER

## Maquinaria

Por otro lado, el encuentro de la patronal contó con la asistencia de la secretaria general de la Federación del Metal en la Provincia de Alicante (Fempa), **Rosa Sánchez**; además del presidente de la patronal del calzado (Avecal), **Vicente Pastor** y el gerente de SAT Imperio, **Francisco Mira**. La responsable de Fempa detalló que los sectores más vulnerables son los **componentes y la maquinaria**, "además tenemos que tener en cuenta que **muchas de las materias que se utilizan en los ciclos de producción** van y viene a Estados Unidos. Hablamos de subsectores muy variados. **También están afectados los tratamientos de metales**".

Desde Fempa, se reconoció que se está valorando "promover que nuestras empresas den un paso más en la tecnología. Se hizo un avance enorme durante la pandemia, pero queremos ir un paso más allá en robotización y uso inteligencia artificial". Para la secretaria general, es la única manera de "abaratarse

costes de productividad y tener margen de maniobrabilidad".

Te puede interesar

**ECONOMÍA**

Estas son las 24 inversiones

**L'ALACANTÍ**

La empresa de Dodot y



En cuanto al riesgo de deslocalización, Sánchez consideró que "es pronto. Ahora **estamos sufriendo las consecuencias de todo lo que, quizás, no hicimos bien** en la anterior etapa donde sí la hubo. No hicimos los deberes en cuanto a conocimientos". En este punto, y como ocurre en el calzado, Sánchez criticó la excesiva regulación que tiene la producción europea. "Creo que nos hemos dormido un poco. Está bien que nos fijemos", concluyó.

### **En la batalla entre China y Estados Unidos: gana el ajo**

El gerente de la empresa **SAT Imperio, Francisco Mira**, representa uno de los casos concretos y específicos afectados por los aranceles. La compañía con sede en Benezúzar cuenta con 880 hectáreas de producción propia de ajos. Entre el 12 y 15 % de su facturación, va a Estados Unidos y ahora mismo "estamos a la espera. No sabemos qué va a ocurrir". La primera reacción del mercado ante el anuncio de Trump fue dejar en tierra los contenedores semanales que enviaban al país norteamericano. "Nos lo anularon todo", en referencia a un pedido **cuyo valor es de 100.000 euros por cada uno de estos grandes recipientes**. "Luego nos volvieron a reactivar el pedido, que posteriormente se volvió a anular. Finalmente, nos ha vuelto a cambiar el programa con un contenedor semanal. Por otra parte, y "espero que se me entienda, **a nosotros nos benefician los aranceles**

**extraordinarios que les han impuesto a China.** Son el principal exportador mundial", explicó. Mira dijo que no se puede competir con el país asiático por costes, tecnología o logística y que Europa debe reorientar la política agrícola. **"Solo nos salvan los aranceles y los cupos, si no fuera por eso, habríamos desaparecido".**