

Los citricultores piden *inspecciones* para evitar la venta de *naranjas verdes*

► Instan a la Administración a hacer un seguimiento especial al inicio de la campaña para acabar con el desverdizado, técnica que puede lastrar el consumo

INMA LOPERA
SEVILLA

La técnica del desverdizado de cítricos consiste en acelerar artificialmente la desaparición del color verde de la cáscara del fruto, con el fin de comercializar lo antes posible unas naranjas todavía inmaduras y llegar así los primeros al mercado. Se trata de una práctica extendida en el sector citricultor, según denuncia Asaja Sevilla, quien insta tanto a la Consejería de Agricultura de la Junta de Andalucía como al SOIVRE (Servicio Oficial de Inspección, Vigilancia y Regulación de las Exportaciones) perteneciente al Ministerio de Economía, a «aumentar la vigilancia al inicio de la campaña de cítricos para que no se permita la salida a comercialización de naranjas no aptas por haberse recolectado cuando todavía estaban verdes».

En este sentido, el secretario general de la patronal agraria, Eduardo Martín, alerta «del peligro de ir al mercado con fruta que no haya alcanzado el índice de madurez suficiente por adelantarse en el calendario, lo que puede lastrar el consumo». En el mismo sentido se pronuncia el coordinador de los servicios técnicos de Asaja Sevilla, Antonio Caro, quien subraya que «es muy importante que las naranjas lleguen al mercado en su tamaño, dulzor y color adecuados, para que la fruta sea apreciada por los consumidores y de esta forma se active la demanda». En caso contrario, «estaremos mutilando el mercado mandando fruta verde que aún no ha completado su proceso de maduración y contribuyendo a la depreciación del valor de nuestras propias producciones», señala el técnico.

Por ello, ambos representantes del sector exigen que «se aumenten los controles para que no se pueda colocar ninguna partida de cítricos en los lineales sin que los estándares mínimos de calidad estén garantizados».

El frío y la lluvia son fundamentales para que las naranjas terminen de madurar y obtengan su color característico de manera natural. Por ello, si la climatología lo permite, la campaña de recolección comenzará en el

campo sevillano con las variedades más tempranas «entre la segunda quincena de octubre y principios de noviembre», y será una campaña «con gran calidad y con un calibre más comercial que en la campaña anterior, lo que beneficiará a la venta», explica la patronal agraria.

Cumplir la ley

Pese a que la naranja es un producto perecedero que no se puede almacenar, Eduardo Martín recomienda a los productores que «realicen una venta ordenada a la industria y que no entreguen nunca la cosecha sin un contrato». El secretario general de la organización recuerda al sector citricultor que «la venta a resultados está prohibida por la ley de Mejora de la Cadena Alimentaria, por lo que en todas las operaciones de compraventa superiores a 2.500 euros es obligatorio suscribir un contrato donde se especifique el precio por adelantado, así como el compromiso de pago a los 30 días por parte de la industria». En caso contrario, Eduardo Martín insta a todos los agricultores a poner en conocimiento de la Agencia de Información y Control Alimentario (AICA) del Ministerio de Agricultura dicho incumplimiento, bien interponiendo una denuncia a título individual o a través de la organización Asaja.

El sector productor cuenta ya con una herramienta para terminar con los abusos comerciales, y «está funcionando muy bien, dando seguridad a los agricultores», matiza el secretario general. Y es que según informa Asaja, la AICA ha realizado controles en un total de 165 operaciones de compraventa de cítricos en España que afectan a 33 empresas, y se han abierto 19 expedientes sancionadores por incumplimientos.

Las inspecciones que realiza la agencia van desde el primer eslabón de la cadena hasta las empresas distribuidoras, ya que «todos deben cumplir esta Ley, pues han cambiado las reglas del juego en el sector agroalimentario».

En cuanto a la próxima campaña, el primer aforo de cítricos habla de una producción de 1.733.119 toneladas en Andalucía, un 11,2% menos que la campaña anterior. El descenso, en



Cítricos inm

A la cabeza
Sevilla es la primera provincia productora de cítricos, pues concentra el 37% de la cosecha andaluza

Cerca de la competencia
La producción de naranja dulce en Andalucía se acerca a la de Valencia debido al mayor descenso previsto en esta comunidad

el caso de Sevilla alcanza el 5,4%, con un total de 640.824 toneladas. No obstante, en el caso de la naranja dulce, la cosecha en el campo sevillano merma casi un 8%, con 545.228 toneladas previstas, un descenso menos acusado que en otras provincias andaluzas. En cuanto al resto de cítricos, el limón y el pomelo también reducen su oferta en la provincia, con 1.106 toneladas de limones (un 11% menos) y con 11.850 toneladas de pomelos (un 37% menos).

Por contra, la mandarina experimenta una subida del 30%, con una cosecha prevista de 70.958 toneladas.

Las naranjas deben llegar al consumidor tras una maduración natural que le otorgue al fruto todo su sabor



aduros

ABC

Avances del Plan Estratégico del Sector Citrícola

Ante la crisis estructural en la que lleva sumido el sector productor de cítricos en los últimos años, derivada del hundimiento de los precios en origen, Asaja Sevilla presentó a la Consejería de Agricultura en 2013 un Plan Estratégico para el Sector Citrícola Andaluz que empieza a dar sus frutos. De hecho, según la patronal agraria, «el plan de vigilancia fitosanitaria en cítricos está funcionando, aunque es necesario intensificarlo al máximo ante la amenaza de la conocida como mancha negra (*Guirnardia citricarpa*) y la *Xylella Fastidiosa*». También se está realizando «una importante labor en investigación de nuevas variedades en el Ifapa, a través del proyecto Transforma», y se ha mejorado «la metodología en la realización de los aforos de campaña y la información de precios y volúmenes comercializados». No obstante, la entidad manifiesta que «aún quedan otros muchos puntos pendientes del documento», y entre ellos la organización agraria cita «la necesidad de avanzar en promoción, para dar a conocer al consumidor las diferentes variedades de cítricos y su fecha más óptima de consumo».

En este aspecto, el coordinador de los servicios técnicos de Asaja Sevilla, Antonio Caro, subraya que «la organización interprofesional del sector, Intercitrus, está inactiva y al borde de la disolución», por lo que en la última reunión de la Mesa de Cítricos «hemos trasladado a la Consejería la necesidad de poner en marcha todos aquellos mecanismos dirigidos a revalorizar las naranjas y evitar la banalización de este producto en los puntos de venta».

Mercado

Ligero repunte en los precios



La calidad lampante se sitúa en 3.250 euros/tn., base un grado; el aceite virgen cotiza entre 3.400 y 3.600 euros/tn., y el virgen extra se mueve entre 3.700 y 4.000 euros/tn.

Fuente: Oleoestepa.

Se mantienen las cotizaciones



El trigo blando se mantiene a 209 y 211 euros/tn., al igual que el maíz en 175-177 euros/tn. Sube el girasol normal a 377 euros/tn., y el alto oleico está en 400 euros/tn.

Fuente: Lonja de Sevilla.

Estabilidad en el mercado



Los precios se mantienen estables en la aceituna de mesa. Así, la variedad manzanilla está a 0,81 euros/kg. y la hojiblanca cotiza a 0,60 euros/kg. La gordal está entre 1,10 y 1,20 euros/kg.

Fuente: Asaja.

Subida en el ibérico



El lechón ibérico sube a 1,03 euros/libra y el lechón ibérico puro a 1,16 euros/libra. El lechón blanco sigue en 30 euros/unidad. El ibérico de cebo incrementa su valor a 22,75 euros/arroba, y el ibérico de campo a 23,75 euros/arroba.

Fuente: Araporc.