AVA-ASAJA: "El escenario es favorable a pesar de las importaciones citrícolas"

La Asociación Valenciana de Agricultores (AVA-ASAJA) lanza un mensaje de tranquilidad al sector citrícola **a raíz de las importaciones de naranjas procedentes de Egipto al mercado europeo.**

La organización agraria constata que las noticias que están apareciendo al respecto en los medios de comunicación y el menor número de operaciones de compraventa que se están produciendo en estos últimos días generan un clima de preocupación en las filas de los agricultores valencianos, pero insta a mantener la calma en base a los argumentos objetivos de la presente campaña citrícola.

AVA-ASAJA recuerda que por estas fechas es habitual que haya un ligero parón en las compras de naranjas Navel porque salimos de Navidad –el periodo con mayor demanda internacional del sector– y siempre hay unas primeras semanas del año que registran una menor actividad comercial. Estas variedades de naranjas aún tienen más de tres meses de mercado por delante, pudiendo recolectarse hasta abril, por lo que queda mucho tiempo para cerrar las ventas.

Asimismo, comerciantes de primer nivel que trabajan mucho la calidad del producto informan, tras

ser consultados por AVA-ASAJA, de que ellos no van a comercializar con naranjas de Egipto porque, aunque sus frutos puedan tener un buen aspecto externo, determinan que han perdido cualidades organolépticas y sobre todo gustativas ya que su relación azúcar-acidez no es óptima.

En cuanto a los precios en origen, AVA-ASAJA asegura que los cítricos destinados al mercado en fresco no van a sufrir descensos en un escenario en el que la industria para la elaboración de zumo mantiene las cotizaciones que abona a los productores en máximos históricos, debido a la escasez de oferta en Brasil y Estados Unidos por la enfermedad del Huanglongbing (HLB). Aunque pudiera haber menos operaciones, los precios de estas no podrían bajar por debajo de los que se ofrecen para la industria de zumo.

Por tanto, AVA-ASAJA recomienda a los citricultores que no se pongan nerviosos, que no tengan ninguna prisa a la hora de vender sus producciones y que defiendan un precio digno que compense los costes de producción. La escasez de producción en España, unida a la menor calidad gustativa de la naranja egipcia y los precios récord del zumo, ofrecen un escenario favorable para los productores.