

## La venta de naranjas por internet, alternativa a las grandes cadenas.

*Autor :Carlos Otiniano Madrid*

Del naranjo a tu mesa en 24 horas". Este es el mensaje que encabeza la página de venta de cítricos por internet de David Costa, un agricultor de 46 años, que tiene una plantación de dos hectáreas en Benicull de Xúquer, un pueblo de la Ribera Baixa, a unos 30 kilómetros al sur de Valencia. Valiéndose de agencias de transporte urgente, Costa envía sus naranjas recién cosechadas a quien lo solicite, por teléfono o correo electrónico, desde cualquier lugar de España. De esta forma, ha conseguido que el consumidor se lleve a la boca una fruta en su punto de madurez, sin ningún tipo de tratamiento químico, y él, por su parte, sobrevivir. "O montaba un negocio como éste o simplemente cortaba los árboles". Arruinados por el aumento constante de los costes de producción y la caída de los ingresos, cada vez más citricultores valencianos están recurriendo a la venta directa por internet para eludir a los intermediarios, a los que culpan de la pérdida de rentabilidad del sector. "Los comerciantes pagan al labrador precios irrisorios que no cubren los costes", se queja Costa. "En los últimos 15 años, el precio se ha mantenido igual, mientras que los costes de abono, energía, jornales... todo ha subido. Al final, al comerciante le cuadran los números, pero al labrador, no", añade. Según la Asociación Valenciana de Agricultores (AVA-Asaja), en la campaña de invierno anterior (septiembre de 2008-abril de 2009), la pérdida media en la producción de navelinas fue de 1.753 euros por hectárea, mientras que en clementinas llegó a los 1.975 euros. Si bien este año la renta se ha recuperado un poco, ha sido a costa de una menor cosecha, ante el abandono de superficies. "La siembra de plantones ha caído a niveles mínimos porque nadie quiere invertir en un negocio que da pérdidas", asegura Cristóbal Aguado, presidente de AVA-Asaja. Los agricultores culpan de esta situación a las grandes distribuidoras, a las que acusan de aprovecharse de su posición de dominio para imponer precios abusivos. "El mercado ha dejado de existir porque está controlado por un oligopolio de cinco o seis transnacionales que están cargándose a la agricultura valenciana", dice Josep Botella, secretario general de la Unió de Llauradors. En un desesperado ejercicio de supervivencia, muchos citricultores valencianos se han aventurado en proyectos de venta a través de internet. Sitios como Naranjascosta.com, Lamejornaranja.com, Naranjaslola.com o Soyagricultora.com ofrecen al consumidor la posibilidad de recibir en su domicilio naranjas recién cogidas, con la ventaja de que no tienen agentes extraños de maduración, no están clasificadas por tamaño ya que todas pertenecen al mismo árbol, y no han sufrido manipulación. A cambio, el productor se asegura un precio razonable que, en el caso de Costa, está entre 1,70 y 2 euros por kilo en caja (incluyendo los gastos de transporte). Si bien el margen tampoco es demasiado elevado, es más que los 20 céntimos que recibe por kilo en naranjo. "Los agricultores se están saliendo de los circuitos tradicionales de comercialización en un intento por salvar su negocio, pero la venta directa todavía es un mercado muy reducido y no es la solución ni a corto ni mediano plazo", advierte Botella. Costa reconoce que cada año más agricultores apuestan por esta modalidad y, una vez dentro, se dan cuenta de que el negocio es pequeño. "Una tonelada de naranjas que se envía en camiones a Mercamadrid no es lo mismo que una cajita de 15 kilos". El labrador de Benicull, que lanzó su web en junio de 2008, es consciente de que no obtendrá beneficios hasta dentro de tres o cuatro años. "La época es mala, las inversiones son muy grandes y uno empieza con una web que nadie conoce. Pero la gente aprecia las ventajas de comer una fruta recién cosechada y, en cuanto pase la crisis, este mercado irá arriba seguro". "El mercado está controlado por un oligopolio de distribuidores", denuncia la Unió de Llauradors las cifras. 10% es la contribución de la industria agroalimentaria al PIB de la región. 3.872 millones de euros exportó el sector en 2009, el 23% de los envíos al exterior de la Comunidad Valenciana. Un sector con problemas estructurales históricos. Eladio Arnalte, catedrático de Economía Agraria de la Universidad Politécnica de Valencia, explica que la globalización ha acentuado la caída de ingresos de un sector con problemas estructurales históricos. "La agricultura valenciana ha estado siempre basada en explotaciones muy pequeñas donde la gente trabaja a tiempo parcial". Mientras la economía crecía, los agricultores suplían esa carencia externalizando tareas. Además, tenían la expectativa de que sus tierras fueran recalificadas para atender la creciente demanda de suelo urbano. Pero cuando la coyuntura cambió, "los problemas saltaron de nuevo a la vista". Aun así, a diferencia de hace 15 años, hoy se observa una cierta diferenciación: algunas fincas han crecido y se han tecnificado.