

Vivir

Capones, foie, verduras, rosquillas de alfajor, algas, marisco, aceite... **Internet abre el cielo de las ventas a los pequeños productores** y rompe la tiranía del intermediario

Naranjas en la puerta

JULIÁN MÉNDEZ BILBAO

Durante estos días Federico Aparici apenas duerme. Es tiempo de naranjas y las frutas maduras no entienden de horarios.

Aparici es la cabeza visible de Naranjas Lola (www.naranjaslola.com), una empresa familiar pionera en la comercialización directa y en decirle adiós a los intermediarios.

Lola lleva una docena de años en el mercado y envía, cada temporada, 160.000 kilos de naranjas recogidas

en su finca de Cullera a domicilios particulares, a restaurantes y comercios de toda España. Un lujo.

Si usted se da una vuelta estos días por cualquier gran superficie descubrirá que los espárragos son chinos, los kiwis, de Italia y Nueva Zelanda, verá que las piñas vienen de Costa Rica y los aguacates llegan de México. Bien. ¡Pero es que las naranjas de mesa son de Chile y de Sudáfrica en un país que es el sexto productor mundial!

«Esas frutas las recogen verdes,

viajan en contenedores durante semanas y luego las hacen madurar artificialmente y les ponen cera para que brillen», protesta Aparici. «Yo las recojo del árbol y, al día siguiente, las tiene en su casa. ¡Y no le cobro hasta que las pruebe! Si no le gustan, no me paga», pregona.

Una caja de Naranjas Lola de 15 kilos cuesta 33 euros.

Lola tiene miles de clientes y ha logrado, dice Aparici, acabar con la maldición de los productores agrícolas: los intermediarios.

Aparici vende su producto a precio de frutería. Multiplica sus ganancias. A cualquier productor levantino, los mayoristas le pagan el kilo de naranjas a menos de 20 céntimos. Un kilo de clementinas se paga en origen a 11 céntimos. En la tienda se vende a 1,83 euros: 1.644 veces más caro. Un kilo de garbanzos incrementa su precio 353 veces desde el campo al comercio y el de cordero, 288 (de 4,30 euros a 12,38).

Aparici es un pione-

ro. Viene del tiempo en que no había Internet y vendía su fruta por teléfono. Hoy, su ejemplo es seguido por cientos de productores que hacen de la venta directa y en la red sus mejores aliados. Uno de ellos está en Bilbao.

Se llama Lionel Nattes y vende foie gras francés



LA HUERTA. Federico Aparici carga una caja de naranjas de su finca de Cullera, en Valencia. /F. GARCÍA



EN BILBAO. Las naranjas llegan menos de 24 horas después a un domicilio particular de Bilbao. 'Lucki', el repartidor, carga con los quince kilos de fruta. /BERNARDO CORRAL



