

**La familia Serra, de citricultores valencianos, opta por Internet para comercializar su producción**

# Naranjas y clementinas de Valencia, del árbol a la puerta de casa

Junto a su familia, Luis Serra, agricultor valenciano, ha puesto en marcha un negocio de venta a través de su web, [www.lamejornaranja.com](http://www.lamejornaranja.com), de las naranjas y clementinas que cultiva en su finca, L'Hort de Montanya, que se encuentra situada en la localidad de Cobera, en

la Ribera Baja de Valencia, a poco más de 10 kilómetros de la costa. Naranjas naturales, maduras en el árbol y sin tratamientos químicos para su maduración, coloración o conservación, que van directamente del árbol hasta el domicilio del consumidor.

Elena Mármol y Arancha Martínez.

Redacción Vida Rural.

**C**omo en cualquier otra zona, en la que un cultivo se encuentra fuertemente arraigado, Luis Serra nos dice que al cultivo de los cítricos se ha dedicado "desde siempre". «Aquí todo el mundo tiene un campo y el cultivo va pasan-

do de generación en generación». Serra, de 35 años de edad, cursó la carrera de Empresariales en la Universidad de Valencia, unos estudios que completó posteriormente con un Máster en Marketing Internacional que realizó en la Universidad Internacional de Florida (EE.UU).

Además de la finca de L'Hort de la Montanya, la familia Serra posee más campos repartidos por la comarca, que en su conjunto producen 175.000 kg anuales de tres varie-

dades de naranjas: Navelinas (noviembre-enero), Navel Lane-Late (febrero-abril) y Valencia Late (mayo y junio); y dos de clementinas: Clemenules (octubre-diciembre) y Clemenvillas (enero).

LaMejorNaranja.com ofrece naranjas cultivadas en el campo artesanalmente y regadas con agua de un pozo propio de la finca, con un sistema de riego por goteo, que han instalado dado que el consumo de agua con el sistema por inundación que empleaban antes era muy alto, nos cuenta Luis Serra padre.

Para este citricultor valenciano de 70 años, la peor enfermedad que puede asolar su plantación de cítricos es el virus de tristeza, que va secando el árbol hasta que muere, y que en estos momentos tienen bajo control. En cuanto a las plagas, en el caso de las naranjas, para prevenir el piojo rojo mantienen los árboles muy limpios, pulverizándolos con frecuencia con agua y jabón neutro. Por la ubicación de esta plantación el otro insecto más temido es la mosca del Mediterráneo (*Ceratitis capitata*), que suele atacar a la variedad más tardía, Valencia-Late, puesto que aparece con el calor. Para evitar sus ataques, los Serra tratan de cosechar todo antes de julio.

En la misma línea, el abono de sus plantaciones se realiza con materia orgánica líquida. «Tenemos un depósito de 1.000 litros



Imagen de la finca L'Hort de la Montanya en Valencia, una de las propiedades de la familia Serra.

para la fertirrigación, en el que incorporamos 10 litros de abono para que se vaya inyectado poco a poco en cada riego».

«Las naranjas maduran en el árbol de un modo natural y las cosechamos la tarde antes de realizar la entrega. Así, nuestros clientes pueden disponer de naranjas y clementinas recién cogidas del árbol que llevamos directamente a sus manos en 24 horas», señalan. El resultado es una fruta de extraordinaria calidad que despierta en la memoria un gusto delicioso.

### Venta por internet

LaMejorNaranja.com nació a finales de 2002 cuando Luis Serra y su familia decidieron comercializar y distribuir directamente ellos mismos las naranjas, a través de su página web o de pedidos telefónicos. Anterior-



Luis Serra padre e hijo.

mente se las vendían a un almacén, que se encargaba de recolectarlas y ponerlas en el mercado. En ese proceso, los Serra dicen que se dieron cuenta de que «la fruta perdía calidad al recogerse antes de tiempo y verse sometida a los tratamientos para su conservación y coloración».

«Cuando volví de Estados Unidos le comenté a mi padre que teníamos que hacer algo en Internet. En 2001, en Estados Unidos las nuevas tecnologías estaban tan implantadas como lo están ahora en España y le in-

sistía a mi padre que era el momento ideal para montar un negocio en Internet. Le decía que todavía no había despegado y era la oportunidad de ser los primeros en algo. Lo que no sabía era qué tipo de negocio podíamos montar, pero mi padre lo vió claro: la venta de nuestras propias naranjas. Entonces calculé los gastos de envío que suponía enviar una caja y eran desorbitados, por lo que desistimos en la idea. Sin embargo, posteriormente contactamos con una agencia de transportes que nos dejaba un precio asequible y nos decidimos a probar suerte».

Así a través de su web, [www.lamejornaranja.com](http://www.lamejornaranja.com), los Serra venden la fruta directamente y la ponen en la casa del cliente, en su mayoría particulares, en 24 horas, en cualquier punto de la Península.

«Al principio solo recogíamos una pequeña parte y el resto seguíamos vendiéndolo al almacén. El primer año apenas comercializamos unos 1.000 kg a través de la web. Sin embargo, poco a poco, fundamentalmente gracias a la publicidad que nos han hecho nuestros propios clientes, esta canti-



**EPSO Top**  
Verde, que te quiero verde

**EPSO Combitor**  
Verde para energía

**EPSO Microtop**  
Verde fructífero

- **EPSO Top**® 16% MgO · 32% SO<sub>3</sub>
- **EPSO Microtop**® 15% MgO · 31% SO<sub>3</sub> · 1% B · 1% Mn
- **EPSO Combitor**® 13% MgO · 34% SO<sub>3</sub> · 4% Mn · 1% Zn

Es compatible con la mayoría de los fitosanitarios y fertilizantes.  
Su uso en Agricultura Ecológica está autorizado según conforme CE 834/2007 y CE 889/2008.



dad se ha ido incrementado hasta hoy en día que tenemos una media de 8.000 visitas mensuales, de las que aproximadamente 1.000 se transforman en pedidos, generado unas ventas anuales de unos 150.000 kg de naranjas al año, unas 10.000 cajas». Las cifras hablan por sí solas de la acogida que ha tenido la iniciativa de los Serra entre los consumidores.

«Es asombrosa la velocidad a la que la gente se está adaptando en España a las nuevas tecnologías. Cuando nosotros empezamos no todo el mundo tenía internet en casa y los que lo tenían, no se atrevían a realizar compras a través de la red. Hoy prácticamente todos los hogares tienen conexión a internet y la gente está mucho más receptiva a comprar en páginas web».

Es más, esta familia de citricultores considera que la iniciativa podría tener éxito con otros cultivos, siempre que se trate de productos en los que se note la diferencia entre lo que se puede enviar directamente al consumidor y lo que se vende en el mercado. «Muchos clientes nos preguntan si conocemos otras webs donde vendan otros tipos de frutas o verduras, por lo que pensamos que sí que tendría éxito».

Entre las múltiples iniciativas emprendidas por esta familia de citricultores, en 2007 decidieron promocionar el consumo de fruta en los colegios con el envío de naranjas gratis a varios centros escolares, una propuesta que tuvo una gran aceptación por parte de los padres.

### Proceso de compra

El proceso de compra es muy sencillo. Sólo hay que entrar en [www.lamejornaranja.com](http://www.lamejornaranja.com), registrarse y hacer el pedido, que también puede realizarse por teléfono. A tra-



«Las naranjas maduran en el árbol de un modo natural y las cosechamos la tarde antes de realizar la entrega. Así nuestros clientes pueden disponer de naranjas y clementinas recién cogidas del árbol que reciben en las siguientes 24 horas»

vés de la web esta familia de agricultores ofrece cinco variedades distintas que le permiten ofrecer sus servicios desde noviembre hasta mayo. «Las variedades sólo se sirven dentro de su correspondiente temporada de

cultivo, ya que el servicio se basa en ofrecer únicamente naranjas y clementinas recién recogidas y maduras en el árbol. De este modo la fruta no pasa por cámaras frigoríficas», destaca Luis Serra. Según estos citricultores, la cantidad de zumo de cada naranja es mayor que el de otras, además de tener mucho más sabor y olor. «Asimismo, al no pasar por ningún proceso industrial las naranjas no pierden su color mate natural», opinan.

En cuanto a los pedidos, los envíos mínimos deben ser de 15 kilos para las naranjas y 10 kilos para las clementinas –a 31 euros y 26 euros, respectivamente–. En el precio también está incluido el transporte y el consumidor no tiene que pagar el servicio hasta que recibe la fruta y la prueba. Además, al ser naranjas recién recogidas pueden aguantar unos quince días hasta ser consumidas sin estropearse. ●

## COSECHADORAS DE OCASIÓN



[www.enriquesegura.com](http://www.enriquesegura.com)

Polígono industrial Sector 4, nº 9  
50830 Villanueva de Gállego (Zaragoza). España  
Tfno.: 976 18 50 20 • Fax: 976 18 53 74

Móvil: 609 300 299 • E-mail: [enrique@enriquesegura.com](mailto:enrique@enriquesegura.com)

