

# La venta de cosechas ecológicas se dispara durante la crisis sanitaria

La demanda de algunos productos del campo se ha duplicado - Crece la búsqueda de alimentos de proximidad y de agricultores "de confianza"

P. F. | Alzira | 20.05.2020 | 23:44

El confinamiento decretado por la emergencia sanitaria provocada por el **coronavirus** disparó en un primer momento la demanda de papel higiénico; después repuntó el consumo de cerveza y «snacks», pero también se ha incrementado de forma sustancial la demanda de productos ecológicos del campo. En el caso de l'Hort de Pau, una explotación localizada en Càrcer con más de una década en el sector pero que había iniciado la comercialización a pie de campo apenas tres meses antes de que se decretara el estado de alarma, la demanda prácticamente se ha duplicado.

«Nosotros siempre lo hemos vendido todo, antes puede que tardaras más en vender, pero ahora ha sido como si te lo quitaran de las manos, yo diría que la demanda ha subido un 100 %», comenta Demetrio Moragues, que se muestra prudente hasta comprobar si una vez se recupera la normalidad el repunte es real o fruto de esta coyuntura.



Demetrio Moragues muestra su producción de puerros. **levante-emv**

«El ritmo de consumo que llevábamos al principio de la pandemia no era lógico», comenta, mientras señala que tras aquel «boom» inicial se habría producido un proceso de reflexión tras el cual los ciudadanos han optado por buscar «productos de más calidad». «En situaciones difíciles o de angustia es cuando la gente se da cuenta de qué es lo importante y mucha gente ha visto

que la alimentación lo es», apunta Moragues, que dice no entender como «todo el mundo tiene un banquero de confianza, un dentista de confianza, pero no un agricultor de confianza cuando es el que te alimenta todos los días».

### Un profesional identificable

«Es necesario que la gente vea el papel del agricultor en su entorno y crear ese vínculo de confianza», incide. «Si compras directamente a un agricultor el precio siempre es más ajustado, el trato es más directo y el producto más fresco», resume.

Moragues trabaja desde hace once años en la agricultura ecológica. Ofreciendo los productos de temporada. De hecho, en algunas épocas simultanea el cultivo de hasta 26 productos diferentes y, si bien durante gran parte del tiempo ha comercializado su producción a través de distribuidoras, tres meses antes de que se decretara el confinamiento de la población abrió una línea de venta en el campo para contribuir a propiciar un cambio en los hábitos de consumo. Cada semana, a pie de bancal, abría el puesto en el que el consumidor podía elegir entre un amplio surtido de productos frescos.

«El coronavirus me ha cogido en plena idea de poner en marcha una línea más de venta», comenta. La comparativa con aquellas semanas le ha permitido constatar el aumento de la demanda de clientes de numerosos municipios de la Ribera y la Costera, a los que sirve a domicilio.

Aunque la pandemia ha coincidido con una época de tránsito hacia el verano en la que baja la productividad, no ha faltado fruta y verdura con la que atender los pedidos, mayoritariamente de fresón, lechugas, patatas, cebolla o carlotas. «Hay una diferencia nutricional y también gustativa, si no fuera así, la gente que prueba los fresones no volvería a comprarlos», comenta.

Frente la idea generalizada de que los productos ecológicos son más caros, Moragues reivindica que «la diferencia de precio no existe e incluso, a veces, es más económica que la agricultura convencional» si se cuenta con un agricultor de cabecera.