

LES EMPRESES FAMILIARS DE COMERCIALIZACIÓ DE CÍTRICS: EL RETRAT D'UNA ÈPOCA I D'UNA SOCIETAT AGRÀRIA

Concha Domingo Pérez
Departament de Geografia
Universitat de València

RESUM: L'àmbit tradicional dels cítrics valencians estava configurat per tres elements bàsics: unes explotacions agràries de reduïdes dimensions; les empreses de comercialització, la major part de les quals de tipus familiar, i les peculiars relacions laborals amb els assalariats, homes i dones, en gran part també xicotets propietaris locals.

Esta organització, vinculava estretament els productors agraris, les empreses comercials i els assalariats. La seua decadència suposa molt més que la desaparició de moltes empreses familiars: pot ser la fi d'un gran sistema socio-econòmic desenvolupat amb èxit durant les dècades centrals del segle vint.

PARAULES CLAU: Cítrics, comerç, empreses familiars, relacions laborals, Comunitat Valenciana, Espanya.

Entre les línies de investigació desenvolupades en la meua vida acadèmica, l'agricultura cítrica ha estat un tema recurrent i tornar-hi em produïx sempre il·lusió, gràcies a les circumstàncies encoratjadores que ho propicien. En este cas, la publicació de l'estudi de Josefa Felis Bolufer, igual que la direcció del mateix en el seu moment, han suposat un renovat interès per pensar-hi i escriure, ja que és un àmbit tan pròxim i estimat per a mi, com ho és també per a l'autora d'este treball.

El món dels cítrics valencians, especialment en la seua època més tradicional desenvolupada en les dècades centrals del segle passat, no s'entén sense comptar amb els singulars vincles entre producció i comercialització que van generar una organització social i econòmica molt especial, diferent de la d'altres productes agraris. Per això, la seua evolució en els últims anys crida novament l'atenció, ja que tot l'escenari cítricol s'ha commocionat per efecte de diversos factors, la intensificació dels quals hi ha tingut fortes repercussions. A les vicissituds pròpies del mercat i la influència de les polítiques agràries europees i internes, s'afigen altres elements que han canviat el context socioeconòmic: la industrialització, la urbanització i el desenvolupament d'infraestructures viàries sobre la zona taronjera interferixen sobre el sector, no sols des del punt de vista físic,



com a reductors de la superfície cultivada, sinó també per a les relacions econòmiques i laborals, al crear noves ocupacions per als jòvens i generar expectatives de revaloració d'algunes explotacions agràries.

D'altra banda, la percepció general, segurament prou ajustada a la realitat, és que el sector cítricol fa anys que està en declivi, una sensació accentuada en les últimes campanyes que han sigut desastroses per a la majoria de xicotets agricultors a causa, sobretot, dels baixos preus de la fruita. Este panorama s'ha agreujat justament quan s'acabava de realitzar un enorme esforç econòmic per a la completa substitució per peus tolerants de la majoria dels arbres afectats per la "tristeses" i d'haver substituït també bona part dels regadius a manta pel sistema de reg localitzat.

Paral·lelament, les empreses de manipulació i comercialització també han patit les complicacions d'una intensa competència de mercat i l'elevació dels costos de producció, de manera que moltes han acabat eixint del sector, mentres altres aguanten amb millor o pitjor sort. D'una banda, amb estratègies de modernització i ampliació i, d'altra, al minimitzar riscos i despeses, modificant les formes de compravenda i usos laborals, que han substituït velles formes de relació humana i econòmica. És molt difícil saber fins a quin punt les antigues relacions de treball i de vida han estat substituïdes per complet, però és segur que alguna part de la tradicional organització de la producció i comercialització tarongera s'ha perdut, amb la desaparició de tantes xicotetes i mitjanes empreses familiars, com la que s'estudia ací.

En primer lloc, i pel que fa al cultiu, podria dir-se que la seua extensió és estable en conjunt, però que ha experimentat modificacions en la seua ubicació i varietats. En els últims vint-i-cinc anys la superfície de cultiu de cítrics a la Comunitat Valenciana ha seguit una evolució creixent, de manera que a principis de la dècada dels huitanta s'aproximava a les 150.000 hectàrees, que es van incrementar fins a les 177.335 de 1990, segons la Conselleria d'Agricultura i Pesca de la Generalitat Valenciana. Estes xifres a penes diferixen de les aportades per l'últim Cens Agrari de 1999, segons el qual s'aproximen a les 180.000 hectàrees, possiblement l'extensió màxima, ja que l'última informació de la Conselleria corresponent al 2007 situa la superfície de cítrics en 177.563 hectàrees. En conclusió, podríem parlar d'estancament o d'una superfície estabilitzada. Però, sobretot, la percepció de que el cultiu s'està reduint de forma significativa, respon en realitat a una important modificació en la seua distribució territorial.

En efecte, la localització del cultiu, en les diverses comarques del litoral valencià, des del pla de Vinaròs i Benicarló en el nord de Castelló, fins al Baix Segura al sud d'Alacant, té la peculiaritat de coincidir amb les àrees més dinàmiques de les tres províncies valencianes. En elles s'estenen les principals aglomeracions urbanes, no sols les capitals provincials, sinó conjunts de ciutats que configuren veritables conurbacions, com la Plana, l'Horta, o la Ribera Baixa del Xúquer. La comparació de les principals comarques cítriques entre 1990 i 2007 (quadre 1) evidència que s'ha produït una disminució important en les comarques on és més intensa l'expansió urbana, la pressió residencial turística, el creixement de les instal·lacions industrials i la densificació de les infraestructures viàries. Un exemple d'açò últim és la creació de l'Autovia de la Plana que enllaça la plana central valenciana i la de Vinaròs mitjançant un enorme arc de circumval·lació de la Plana castellanenca. A este eix, amb una longitud de 125 Km, es deu la disminució de bona part de les més de 6.500 ha de cítrics eliminats en esta comarca.

Quadre 1. Superfície conreada de cítrics en les comarques valencianes

| Comarca | 1990 (ha) | 2007 (ha) | Variació (%) |
|--------------------------------------|-----------|-----------|--------------|
| Baix Maestrat | 6.072 | 9.739 | +60'4 |
| La Plana (Alta i Baixa) | 35.254 | 28.737 | -18'5 |
| El Camp de Morvedre | 10.054 | 7.924 | -21'2 |
| l'Horta (Nord, Sud, Oest i València) | 21.198 | 16.477 | -22'3 |
| La Ribera del Xúquer (Alta i Baixa) | 34.762 | 37.293 | +7'3 |
| La Costera | 4.394 | 7.689 | +25'0 |
| La Safor | 15.259 | 13.124 | -14'0 |
| La Marina (Alta i Baixa) | 11.211 | 9.092 | -19'0 |
| Baix Vinalopó | 2.220 | 1.778 | -20'0 |
| Baix Segura | 24.630 | 25.299 | +2'6 |
| Resta de comarques | 12.281 | 20.411 | +66'2 |
| TOTAL (ha) | 177.335 | 177.563 | |

Font: Conselleria d'Agricultura, Pesca i Alimentació. Generalitat Valenciana.

Al contrari, la reconversió de secans en nous regadius, ampliant la superfície dedicada a cítrics, és un fet evident en algunes comarques com ara el Baix Maestrat, la Costera i, sobretot, el Camp de Túria, on s'ubiquen més de 15.000 hectàrees. Igualment creix el cultiu en alguns espais que es poden considerar ja en els límits climàtics, com apareixen en diverses localitats de l'Alt Palancia o la Foia de Buñol. A més, les plantacions recents, adoptant el sistema de reg localitzat, que permet el cultiu en pendents sense abancalar ni protegir, estan generant molts problemes d'erosió i pèrdua de sòl. La dedicació tradicional a esta activitat per part dels agricultors valencians explica certes inversions dedicades a la creació de grans explotacions cítriques en forma de societat per accions, realitzades en les zones esmentades i fins i tot en províncies pròximes (Tarragona). Això s'afegia l'expansió del cultiu en altres comunitats autònomes, com Múrcia o Andalusia.

En definitiva, la producció valenciana s'ha mantingut, encara que fluctuant segons les campanyes, al voltant dels quatre milions de tones. No obstant això, la productivitat, cal reconèixer que no és alta, segons la mitjana: les 4'2 milions de tones de la campanya 2006/07 repartides entre les hectàrees cultivades, donen poc més de 23 tones per hectàrea, la qual cosa és un indicador de les acusades diferències entre explotacions, ja que una producció acceptable s'estima en unes quaranta tones, almenys per a les clementines, com s'aconsegueix ben sovint en les explotacions rendibles. La baixa productivitat mitjana respon al menys a dues circumstàncies: d'una banda la joventut de les noves plantacions que encara no arriben a la plema producció i, d'altra, l'abandonament del cultiu en moltes parcel·les on els costos de producció superen els beneficis. És a dir, estem davant d'un sector molt heterogeni en productivitat i en qualitat, afegit al problema de la multitud d'explotacions, no sols de dimensió mínima, sinó amb una elevada fragmentació parcel·lària.

A estes disparitats afegirem els canvis varietals, la tendència dels quals és l'increment de les mandarines amb la multiplicació, sobretot, dels subgrups de clementines adaptades a varietats molt primerenques, de mitja temporada i tardanes (quadre 2). Les comarques de la província de Castelló dediquen a estes varietats el 87 % del territori cultivat de cítrics. Per la seua banda, el taronger dolç ha reduït la seua extensió i producció, continuant unes poques varietats clàssiques del subgrup nàvel. Finalment, la llima fina i la verna representen només el 6% dels cítrics, la major part en la província d'Alacant.

Quadre 2. Superfícies i produccions de cítrics

| | Alacant | | Castelló | | València | | Hectàrees (milers) | Tones (milers) |
|-----------|---------|------|----------|------|----------|------|-----------------------|-------------------|
| | (%) | Ha | Tones | Ha | Tones | Ha | | |
| Taronja | 23'2 | 22'1 | 7'2 | 6'6 | 69'6 | 71'3 | 73'1 | 1.799'3 |
| Mandarina | 8'1 | 6'3 | 36'0 | 30'7 | 55'9 | 63'0 | 93'0 | 2.121'1 |
| Llima | 99'2 | 99'5 | 0'3 | 0'2 | 0'5 | 0'3 | 11'4 | 263'0 |

Font: Conselleria d'Agricultura, Pesca i Alimentació. Generalitat Valenciana.

Darrera actualització: 31-08-2007

En l'actualitat, les al·ludides transformacions, que afecten a milers d'hectàrees, tenen també la seua repercussió en l'estructura de les explotacions, ja que moltes de les desaparegudes se situaven en les zones de cultiu més antic on està més difosa la xicoteta explotació i minúscula parcel·la. Al contrari, les finques de nova creació solen tindre majors dimensions, inclús en forma de societats de cultiu en comú. El quadre 3, encara que la font informativa és diferent (el cens sempre és més exacte que l'enquesta), mostra clarament la baixada del tamany d'explotació menor d'una hectàrea. Malgrat tot, encara és la més freqüent i amb un percentatge exageradament elevat; al seu torn, augmenten els altres grups i el més encoratjador és el creixement dels grups per damunt de cinc

hectàrees.

Quadre 3. Evolució de l'estructura de les explotacions de cítrics. En %

| | 1999 | | 2005 | |
|----------|--------------|-----------|--------------|-----------|
| | Explotacions | Hectàrees | Explotacions | Hectàrees |
| Total | 123.532 | 179.541 | 92.117 | 173.899 |
| < 1 | 54'1 | 14'8 | 41'2 | 10'6 |
| 1 < 2 | 20'2 | 15'2 | 24'2 | 15'3 |
| 2 < 5 | 17'1 | 24'1 | 21'4 | 24'8 |
| 5 < 10 | 5'6 | 14'9 | 9'1 | 17'9 |
| 10 < 20 | 2'1 | 10'9 | 3'1 | 12'5 |
| 20 < 30 | 0'4 | 4'0 | 0'4 | 3'5 |
| 30 < 50 | 0'2 | 4'0 | 0'4 | 5'8 |
| 50 < 100 | 0'1 | 3'9 | 0'1 | 4'5 |
| 100 i + | 0'1 | 8'2 | 0'1 | 5'1 |

Font: INE. Cens Agrari de 1999 i Enquesta sobre l'estructura de l'explotacions agrícoles de 2005. En ambdues dates, classificació segons la Superfície Agrària Útil.

La conclusió que se'n deriva és que les diferències en la base estructural repercuteixen igualment en les relacions comercials actuals, tant pel que fa a les empreses comercials particulars com a les cooperatives.

El segon element del sistema és la relació de la producció citrícola, vinculada des dels seus inicis exportadors, amb la comercialització d'una manera molt especial, perquè el treball de tractament i el comerç de la taronja eren –i encara ho són en bona part–, un cas singular en el tractament de la fruita. Cal tindre present que esta és una fruita de tardor i d'hivern, la qual cosa separa molt clarament les tasques de conreu i les de recollida pels llauradors. En efecte, les empreses, a banda de comercialitzar el producte, s'han ocupat tradicionalment de la seua recollida i transport, a més de la



preparació i embalatge en les instal·lacions de manipulació, els magatzems o “*almacens*”, un castellanisme popularitzat. Esta organització confereix al subsector unes peculiaritats que vinculen els productors agraris amb estes tasques, més enllà de la compra-venda del producte.

Esta forma d'organitzar-se esta adaptada al procés de maduració de la fruita i de la introducció al mercat. Les empreses comercialitzadores han sigut i són molt variades, quant a la seua dimensió i a la seua projecció als mercats internacionals i interiors, però el model més freqüent és l'empresa mitjana, de marcat caràcter familiar que disposa d'una o més instal·lacions de tractament i embalatge i, de vegades, inclús de mitjans propis de transport per a carregar la fruita. Les firmes comercials es relacionen amb els agricultors per mitjà de la figura del “corredor”, persona coneixedora dels cultius i propietaris en els termes municipals que constitueixen l'àmbit de la seua actuació. Era i és corrent que una firma de certa importància dispose de diversos empleats, veïns de les localitats tarongeres que, al seu torn, organitzen les quadrilles de collidors, integrades en una part important pels propis agricultors, xicotets propietaris llogats de jornalers en les empreses comercials durant la temporada de la collita.

Este sistema de recollida a càrrec del comerciant resulta el més eficaç, donat el minifundisme existent; potser siga l'únic possible i, alhora, un factor que ha contribuït a mantindre fossilitzada la xicoteta explotació. En realitat, és un dels treballs de temporada que forma part de les ocupacions fora de l'explotació a què accedixen els xicotets propietaris, entre altres també dins del sector agrari: les quadrilles de podadors o les xicotetes empreses dedicades als tractaments fitosanitaris que actuen a la primavera i estiu. En els últims anys, a més, s'han multiplicat les oportunitats d'ocupació, ja fora del sector, en les indústries i servicis que s'han desenvolupat en tota la zona tarongera i que consoliden el fenomen de l'agricultura a temps parcial o pluriactividad, tan freqüent en les nostres localitats rurals. No obstant, estes alternatives són aprofitades especialment per les generacions més joves que han anat abandonant esta rotació d'ocupacions estacionals en el sector agrari. El resultat és que la majoria de les explotacions estan en mans de persones de major edat, fins i tot sobrepassant la de jubilació. En definitiva, la figura del xicotet propietari/assalariat del comerç està en retrocés i s'incrementen les quadrilles de jornalers sense terra, recentment nodrides per immigrants.

En els anys seixanta i setanta, quan van proliferar les cases comercials i la competència entre elles era intensa, els corredors començaven la seua tasca de compres en el camp amb certa antelació al començament de campanya, de manera que a finals d'estiu ja es realitzaven vendes en ferm, amb dos conegudes modalitats: la compra

“a ull” avaluant aproximadament la collita i pagant immediatament l'import acordat a l'agricultor, qui es comprometia de paraula a la cura de la collita, “segons les pràctiques de bòn llaurador”. L'altra forma era la venda a pes, estipulant un preu per quilo o arrova, fins al moment d'arreglar la collita, però la concurrència de comerciants era forta, fins al punt d'avançar quantitats a compte per a assegurar-se el tracte. En tot cas, només mediava entre les parts la paraula donada. Estes formes de compra/venda avançada han anat desapareixent progressivament i hui són només el record d'una època daurada per a la producció i el comerç. Des dels anys huitanta aproximadament, els comerciants només efectuen les compres de forma esglaonada, segons els preus del moment i retardant prou els pagaments, després de la collida. En els nostres dies s'ha arribat a una modalitat denominada “a comercialitzar”, cada vegada més freqüent, que supedita de forma absoluta a l'agricultor: el preu pagat és el que resulta per al comerciant, una vegada finalitzada la campanya, un preu que pot acabar sent mínim.

En tercer lloc cal destacar de manera especial les peculiaritats de les relacions laborals establides en les instal·lacions de manipulació i embalatge a càrrec de les firmes comercials. Les seues pautes de localització estan vinculades, no sols a la zona de producció de la fruita, sinó a la presència d'una mà d'obra molt nombrosa. En efecte, la taronja passa per un procés de selecció, requereix una sèrie de tractaments de neteja i preparació i, finalment, necessita un especial embalatge per a conservar-la en perfectes condicions, especialment quan és destinada a l'exportació. Diversos països europeus (Gran Bretanya, Alemanya o França) en un principi van formar també part activa en el negoci comercial i han sigut sempre els seus principals clients. La distància, per tant, era considerable per a una fruita tan delicada: abans, per les pitjors condicions del transport marítim o per ferrocarril; després, perquè els mercats s'han ampliat i allunyat considerablement (EUA, Canadà, Rússia...).

L'acurat tractament de la fruita en els magatzems requereix, per tot això, una mà d'obra abundant, barata i adaptada a les fluctuacions comercials i l'eixida al mercat, inclús a pesar dels avanços en l'organització i mecanització d'algunes de les fases del procés preparatori. Estes tasques han estat efectuades per dones, veïnes de les localitats on s'ubiquen els magatzems, el perfil tradicional de les quals respon a persones amb responsabilitats familiars i escassa o nul·la qualificació professional reglada. Estes nombroses treballadores, sense les que no s'explica el funcionament de tot l'engranatge del comerç taronger, oferixen unes característiques peculiars: una mobilitat reduïda per a treballar fora del poble i una adaptació a les condicions de temporalitat estacional de la taronja, flexibilitat horària en el dia a dia, amb jornades molt prolongades

o molt reduïdes, i salaris baixos, especialment quan no existia cap organització sindical. Tanmateix, moltes d'elles, formaven part substancial del context socioeconòmic del món de la taronja, com a membres de les llars de propietaris/assalariats, i estaven perfectament adaptades i conformes amb el seu paper de gènere tan esbiaixat. Naturalment, també este tipus de treballadores s'està modificant, ja que les eixides del mercat laboral de les dones majors no es reemplacen per les generacions més jòvens, molt més preparades, amb total mobilitat i amb majors i millors alternatives de treball. No és infreqüent ja la contractació de treballadores temporals estrangeres.

Estos elements i les seues relacions configuraven un sistema que, com hem indicat al principi, vinculava amb estrets llaços econòmics a productors agraris, comerciants i assalariats, a banda d'altres subsectors de subministrament (paper, fusta, productes químics, maquinària...) i transport. Tots ells estaven units per un interès comú i no contraposat, encara que parega paradoxal, en la ferma creença que el bon funcionament i la prosperitat de les empreses comercials era garantia de la de tots, especialment per als agricultors. L'empresa comercial més freqüent era la familiar mitja i xicoteta amb vocació exportadora, però, de vegades, també de dimensió molt reduïda i limitada al comerç interior, amb "parades" en les principals ciutats (Madrid i Barcelona, sobretot). L'època expansiva del sector va permetre l'entrada en este mercat de moltes xicotetes empreses, que probablement s'aproximaven al miler en els anys seixanta, segons un estudi inèdit realitzat per la mateixa Josefa Felis. A banda de la capital de València, un centenar de tradicionals localitats tarongeres distribuïdes per les tres províncies valencianes albergaven alguna o diverses empreses exportadores, les principals amb un elevat nombre d'elles: Algemesí (34), Alzira (60), Carcaixent (49), Gandia (36), Oliva (29), Sagunt (29), Vila-real (58), Castelló (45) i el gran centre de Burriana (112). A finals dels anys noranta el nombre d'empreses comercials amb establiments de manipulats s'havia reduït a la meitat i actualment a penes sobrepassen les tres-centes.

En realitat, tant les explotacions agràries com les empreses comercials patien del mateix minifundisme estructural, de manera que el progressiu declivi del nombre de comerços corre parell amb els problemes dels propis agricultors, com si, efectivament, formaren una espècie de simbiosi, afligits ambdós per idèntiques dificultats. No obstant, l'eliminació o eixida del sector de molts xicotets comerciants s'ha produït amb molta major rapidesa, mentres que la reestructuració de les explotacions agràries és molt més lenta i complexa. Els problemes es concreten, en síntesi, en l'esclatxa cada vegada major entre els costos de producció i els preus congelats o a la baixa del producte. La taronja valenciana, la fruita d'hivern més preuada i amb escassos competidors a Europa, ha d'enfrontar-se ara,

no sols amb la producció cítrica d'altres regions i països, generalment amb millors estructures i menors costos de producció, sinó amb d'altres fruites produïdes en l'hemisferi sud que concorren fàcilment al mercat d'hivern, gràcies al desenvolupament i abaratiment dels mitjans de transport. En un context cada vegada més precari, les regles de joc, tan vinculades a la paraula i l'honradesa, mantingudes tradicionalment entre productors i comerciants es van deteriorar fins al punt que es produïren prou casos de fallides en el pagament de la taronja a l'agricultor.

Potser este clima de desconfiança creixent i les greus dificultats per a la venda per part dels xicotets propietaris, va impulsar un major desenvolupament de les cooperatives, una fórmula a la que no es prestava prou atenció en l'època de la comercialització fàcil i els preus alts. En efecte, les cooperatives de comercialització es van plantejar com una alternativa beneficiosa sobretot per al xicotet productor, però a les que es van sumar també explotacions mitjanes i grans, estimulades pels avantatges i ajudes a este sistema per part de la política agrària interna i comunitària. En part, pot haver estat una solució, sobretot quan la seua grandària ha estat adequada, així com l'estructura i qualitat de les explotacions integrades. Però també s'han produït molts fracassos, tant en grans com en xicotets establiments, malgrat els esforços per aconseguir millors dimensions, –fusions de xicotetes cooperatives, organització en cooperatives de segon grau-, i per millorar la qualitat de la producció dels socis.

Pot parlar-se de competència entre cooperatives i empreses familiars de comercialització? Només fins a cert punt. És cert que moltes xicotetes empreses que estaven en el sector aprofitant una conjuntura favorable, van haver d'eixir-se'n per pura competència del mercat. Naturalment, l'increment del cooperativisme va eliminar moltes hectàrees de cítrics disponibles per a la tradicional compravenda



individualitzada entre agricultors i comerciants. Però també cal dir que moltes cooperatives es configuraren amb una majoria de xicotetes explotacions dels agricultors menys afavorits, els que tenien majors dificultats per a col·locar la seua producció en el comerç tradicional. Per tant, la cooperativa també s'enfronta al problema d'assumir i donar eixida a la producció dels seus socis, que no sempre s'ajusta a la qualitat i quantitat demandada pels mercats. Per contra, l'empresa comercial que ha subsistit, compra el que li convé, tria i arreplega el fruit que li interessa, s'ajusta a la baixa amb uns agricultors indefensos, sense alternativa i pot utilitzar el sistema de pagament, segons els resultats obtinguts a final de campanya: és a dir, per a estos agricultors significa tindre els inconvenients de la cooperativa, sobretot la pèrdua de llibertat, sense disfrutar de cap dels seus avantatges.

En definitiva, el sector citrícola en general ha anat evolucionant cap a un nou context econòmic en què és rellevant la forta competència en els mercats i la ineludible necessitat de dimensions més adients, tant per a les explotacions agràries com per a les empreses de comercialització. De la seua adaptació a estes pautes dependrà la supervivència i l'èxit per a unes i altres. Però, el canvi principal que s'ha produït en els últims anys és el declivi de l'antic sistema, marcat per les singulars relacions socials entre els seus actors.

El treball de Josefa Felis és quasibé pioner en una línia de investigació sobre l'Història empresarial, si més no, d'estes menudes i mitjanes empreses que proliferaren en diversos sectors econòmics, tot configurant bona part del teixit industrial i comercial valencià. L'autora aprofita la proximitat personal i el seu coneixement directe de l'empresa familiar per abordar el tema, però de tal manera que l'exemple no tinguera el protagonisme exclusiu perquè, en qualsevol treball de investigació, cal projectar el fet particular al concepte, atènyer la necesaria abstracció o categoria, des d'una perspectiva científica. Quant a la metodologia, ve condicionada pel fet de no disposar de fonts documentals i, aleshores, la tasca de reconstrucció té que recórrer a la creació de informació, mitjançant les fonts orals, de les que en fa un tractament molt acurat. El mètode de l'entrevista en profunditat és molt més que una simple enquesta perquè permet aprofundir en la vida i l'entorn de les persones que tingueren el paper més rellevant en la trajectòria de l'empresa, des d'els gestors fins als antics treballadors i treballadores. Els seus testimonis són una inestimable font informativa basada en la memòria col·lectiva que, gràcies a estos estudis, queden recollits i preservats.

Efectivament, l'àmbit d'estudi s'ajusta molt bé al que podríem triar com a un exemple significatiu o, fins i tot, un model del fenomen social i econòmic que tractem ací. El Verger i els Poblets oferixen una trajectòria agrícola marcada per l'expansió del regadiu amb vocació cítrica, a costa dels antics cultius de secà, i la seua recessió. En efecte, ambdós municipis arriben al màxim de dedicació al taronger als anys huitanta amb gairebé 500 i 300 hectàrees respectivament. La devallada ja és fa palesa a mitjans dels noranta i esdevé clarament minsa el 2007, en que resten 222 hectàrees al Verger i 106 als Poblets, de la mateixa manera que als principals centres comarcals, com ara Pego ó Denia, hi resten no més 1.799 i 1.229 hectàrees.

Alhora, les instal·lacions comercials, sense ser nombroses, complien el seu paper canalitzador de la producció de les rodalies: el 1962 hi havia 7 a Pego i 5 al Verger, que s'incrementaren en un parell més en anys posteriors i als que s'hi afegiren altres centres (Ondara, Els Poblets) al recer de l'expansió del sector. No obstant això, l'empresa Felis del Verger era l'única que hi restava el 2002, l'any de la seua darrera campanya. La desaparició de la majoria d'estes empreses s'insereix, com sintetitza l'autora, en el canvi ocorregut al contexte econòmic: el principal referent ja no és tant l'àmbit agrari/comercial, que ha esdevingut gairebé residual, sino el desenvolupament del turisme residencial o estacional amb tots els subsectors que implica, especialment la construcció i els serveis: Dènia pot considerar-se l'exemple més significatiu de la zona, tal com es reitera en tants i tants municipis valencians de la costa i l'interior.

Per tot l'exposat, els estudis com el que es presenta ací, donen una perspectiva molt més àmplia que la mera història d'una empresa familiar: reflectixen un món de xicotets agricultors i comerciants que van ser capaços de projectar-se als mercats internacionals i la història del quals, sens dubte, mereix conèixer's i conservar-se.