

El comercio internacional demanda la compra directa al agricultor español



Noticias

Comercios mayoristas de Francia, Alemania, Inglaterra e Italia estarían interesados en comprar directamente a los productores españoles

El comercio internacional demanda la compra directa, sin intermediarios, de productos agrícolas a los agricultores españoles para ganar en frescura y calidad de cara a la campaña de la fruta de hueso. Así lo ha constatado el promotor del portal de internet naranjasyfrutas.com [1], Juan José Bas, tanto en las visitas registradas en esta plataforma web como en sus encuentros con contactos internacionales, ha explicado.

Comercios mayoristas de Francia, Alemania, Inglaterra e Italia estarían interesados en comprar directamente a los productores españoles, pero también de Emiratos Árabes, Canadá y Estados Unidos, donde se ha presentado el proyecto para ofrecer la posibilidad de disponer de productos frescos y no sometidos a tratamientos químicos para su conservación. Ahora, con el comienzo de la campaña de fruta de hueso en mayo, podrían concretarse las primeras operaciones entre los agricultores registrados en la plataforma y los distribuidores extranjeros, algo que ya han puesto en práctica productores de la Comunitat Valenciana, Murcia y Andalucía con los cítricos.

En concreto, representantes de un comercio de Francia de importación y exportación de fruta asociado a Saint Charles de Perpignan han participado recientemente en una jornada sobre cómo iniciarse a la exportación organizada por AVA-Asaja, una de las organizaciones agrarias que están detrás de la plataforma web, junto a La Unió.

En esa misma jornada, celebrada el pasado 15 de abril, se presentaron empresas que apoyan al agricultor en los pasos precisos para la exportación, como un almacén colaborador de confección y un seguro de crédito colectivo de Aon, que ofrece por primera vez cobertura individual por factura, no por facturación anual. Además, está en fase de estudio la puesta en marcha de un peritaje de salida y de llegada del producto para poder acreditar la calidad en caso de reclamación por parte del cliente.

La exportación de productos agrícolas permite obtener mejores precios, y es un proceso en el que el agricultor comienza exportando "poco" y va aumentando sus ventas hasta el punto de que puede elegir a su cliente, según ha explicado Bas.

La plataforma no marca los precios sino que el agricultor obtiene varias ofertas, de ahí la importancia de detallar la mayor cantidad de información posible para que el cliente pueda seleccionar la que más se ajusta a sus necesidades.

El objetivo de la web, que habitualmente logra incrementos de precio de entre un 20 y un 50 %, es lograr registrar el mayor número de agricultores posible ya que, ha indicado, si los comercios extranjeros "ven que la oferta va a más, utilizarán más la página".

Los agricultores, opina Bas, tienen que ver esta iniciativa "como un proyecto suyo" en el que cuanta más información den, mayores posibilidades de venta existen. "El agricultor tiene que ser activo", defiende Juan José Bas. Por ejemplo, el agricultor puede indicar la fecha de inicio de recolección y si está vendida o disponible.

La web ha incorporado productores de albaricoque, melocotón, kiwi, cereza, paraguayo, ciruela, granada y caqui, además de los cítricos con los que nació en 2012 y que le han llevado a tener actualmente 260 millones de kilos anunciados de la Comunitat Valenciana, Murcia y Andalucía. Esa producción corresponde a unos 1.900 agricultores registrados, el 80 % de ellos entre 40 y 50 años, que corresponde al perfil de agricultor exportador que quiere potenciar Bas.

La web, consciente de que el mayor miedo del agricultor para dar el primer paso es la inseguridad sobre cómo comenzar a exportar, asesora en el primer envío fuera de España y, a partir de ahí, "ya se lo ven hecho", ha explicado.

Juan José Bas aspira a que naranjasyfrutas.com se convierta en el portal de referencia de anuncios de cosechas de frutas de España, y para ello la plataforma incorporará, a principios de 2016, hortalizas a sus anuncios, para ir avanzando en un proyecto que cuenta con dominios en inglés y francés y cuya filosofía es modernizar un sector tradicional y contribuir a que no se abandone el campo por falta de rentabilidad. Según Bas, agricultor e ingeniero agrícola, "si me es rentable, empiezo a invertir en la agricultura, y al final son puestos de trabajo".

Redacción

Enlaces:

[1] <http://www.naranjasyfrutas.com/index.php?lang=es>