La exportación directa de naranjas a través de internet eleva un 40% los precios percibidos por el agricultor

Noticias

Las ventajas del sistema para el agricultor son que puede recibir un precio por encima de las cotizaciones del mercado al eliminar a los intermediarios

Un sistema de exportación directa de naranjas creado por un portal de internet eleva los precios percibidos por el agricultor entre un 20 y un 40 % sobre el precio de mercado al eliminar la participación de intermediarios.

El portal "naranjasyfrutas.com [1]", creado por el agricultor e ingeniero agrícola Juan José Bas, ha incorporado recientemente a su web una nueva pestaña para facilitar el contacto entre agricultores y mayoristas europeos, y hasta el momento los productores han cerrado ventas a clientes de Francia, Alemania, Inglaterra, Holanda, Suecia, Suiza, Finlandia, Italia y Argelia.

Las ventajas del sistema para el agricultor son que **puede recibir un precio por encima de las cotizaciones del mercado al eliminar a los intermediarios**, mientras que el comprador obtiene mayor frescura de los productos (se envía un día o dos después de la recolección) y se asegura mantener la calidad que desea.

Uno de los requisitos de este sistema de exportación directa es que el comprador pide la fruta confeccionada en cajas, por lo que el agricultor puede prepararla él mismo o subcontratar el trabajo, ha explicado el promotor de la web.

El portal pone a disposición de los productores interesados un almacén colaborador que se encargue de confeccionar la fruta para que pueda servirla al comercio mayorista de acuerdo con sus necesidades.

Existen agricultores que han instalado un pequeño almacén con una máquina calibradora y una cepilladora -para lo que no es necesaria una gran inversión- con el fin de dar el servicio de confección. "El agricultor factura al comercio mayorista y se queda con todos los márgenes de beneficio", según indica Bas.

Mediante este método de venta directa se están realizando operaciones de exportación de unos 500.000 kilos mensuales (o 24 camiones) e incluso algunos agricultores están cerrando ventas de toda su producción.

Bas ha señalado que todos los agricultores que están exportando con este procedimiento -sobre todo de la Comunidad Valenciana, y también en Huelva y Sevilla- están "repitiendo" con los clientes, y se han abierto contactos con clientes de Arabia Saudí, Shanghai y Bélgica. El producto que se vende se recolecta con hoja como símbolo de frescura y no permanece en cámaras frigoríficas, con lo que mantiene la frescura y la calidad.

El portal, creado a mediados de 2012 para facilitar un contacto directo entre los agricultores y los operadores comerciales nacionales y extranjeros para mejorar los precios, cuenta actualmente con unos 1.400 agricultores que ofertan 216.000 toneladas de fruta.

El 90 % de la fruta que ofrecen son cítricos y el resto corresponde a kiwis, ciruelos, cerezas, granadas, albaricoques, aguacates, peras, manzanas y paraguayos, que se están introduciendo poco a poco. Las organizaciones ASAJA de la zona mediterránea colaboran en el portal, que también está disponible en francés e inglés.

Redacción

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