

Zumos Pascual creará una plataforma de venta de naranja andaluza en Europa

Noticias

Se ha presentado un nuevo plan estratégico para el aprovisionamiento de naranjas destinadas a la planta de envasado de zumo de Palma del Río (Córdoba).

La empresa Zumos Pascual trabaja en la creación de una plataforma de venta directa de naranjas andaluzas en Europa para que los citricultores puedan interactuar con los principales mercados consiguiendo eliminar intermediarios de la cadena comercial para obtener mayores beneficios.

Tras presentar un nuevo plan estratégico para el aprovisionamiento de naranjas destinadas a la planta de envasado de zumo de Palma del Río (Córdoba), el director corporativo de compras del grupo Leche Pascual, Teo Barredo, ha explicado a los periodistas que "a raíz de un análisis que han elaborado sobre el sector cítrico andaluz, han comprobado que está estructurado de forma que el valor, dentro de la cadena, no se queda en Andalucía".

"Andalucía se limita a una mera producción y la comercialización no se realiza aquí", ha asegurado Barredo, quien ha informado también de que están desarrollando la posibilidad de que el producto andaluz vaya directamente a los centros de consumo y a los mercados finales europeos, como por ejemplo Francia, Alemania o Reino Unido desde los puertos holandeses.

De esa manera, ha agregado Barredo, el agricultor puede interactuar con los mercados finales y conseguir eliminar las partes de la cadena que no aportan valor, por lo que esos márgenes se quedarían en Andalucía, ha subrayado.

De este modo, ha insistido esta plataforma permitirá trabajar en conceptos como la fruta de la semana acortando el tiempo que tarda una naranja en llegar al consumidor final desde que se recoge en los campos andaluces.

Por otra parte, Barredo ha explicado que el nuevo plan estratégico de Zumos Pascual, "Diez al cubo", propone contratos a diez años en los que el agricultor se compromete a aportar, al menos, el diez por ciento de su producción anual de naranjas a la empresa, a un precio mínimo de diez céntimos el kilo.

"Hemos tratado de buscar una fórmula en la que realmente haya un equilibrio de forma que el sector pueda tener una viabilidad y que la empresa pueda tener un suministro garantizado", ha indicado Barredo.

También ha advertido de que es necesario ser competitivos en términos de costes, ya que el coste de recogida en España es el doble que el de Estados Unidos o el triple que el de Brasil".

Redacción