



# Naranjasyfrutas.com

## UN NUEVO MODELO DE VENTA DE COSECHAS

Desde el año 2012, naranjasyfrutas.com focaliza sus esfuerzos en la mejora de sus servicios, así como en la adquisición de más experiencia para mejorar su plataforma. Juan José Bas es el creador de la web, y no es ajeno a los problemas del sector, ya que proviene de familia agricultora y cítrica valenciana. Es ingeniero agrícola y desde hace tres años vive con su familia en Canadá.

Allí desarrolla su actividad profesional en el sector frutícola, lo que le posibilita tener un mayor conocimiento de la demanda de los mercados internacionales y así poder mejorar los servicios gratuitos que ofrece en naranjasyfrutas.com para facilitar la venta de las cosechas. Actualmente, la web cuenta con más de 3.000 cosechas anunciadas, que engloban más de 450 millones de kg ofertados. También cuenta con más de 100 comercios mayoristas de fruta registrados en su sistema de alertas, desde el cual recibe los avisos generados cuando los agricultores anuncian las cosechas.

De todos es sabido que esta campaña de cítricos no ha sido buena y los agricultores están esperando soluciones efectivas para que esta situación no se vuelva a producir, de tal forma que los mercados se regulen y los productos puedan alcanzar unos precios justos. Algunas de estas soluciones no están en manos del agricultor, ya que en muchas ocasiones se trata de decisiones políticas. Pero otras sí dependen de él. Y es que puede contribuir a que su cosecha sea más fácil de vender; pero para ello debe comenzar a usar la tecnología para ofrecer su cosecha, puesto que el

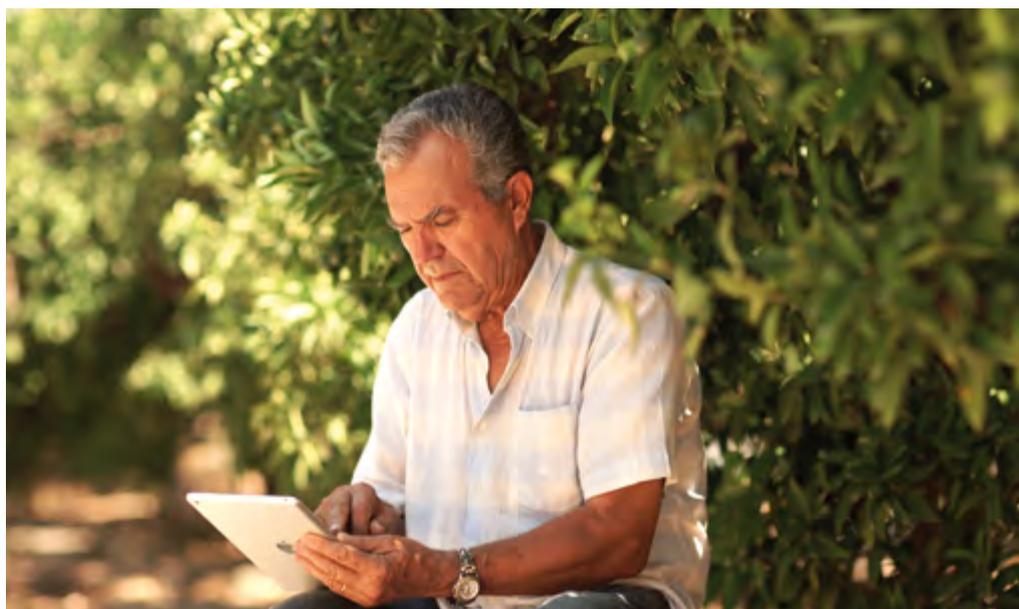
modelo actual de oferta de cosechas es el tradicional, según el cual el agricultor la ofrece a los comerciantes que conoce o bien recibe ofertas de comerciantes que de alguna manera le conocen a él. Este ha sido también tradicionalmente el modelo de venta que más se utilizaba en otros sectores, como la venta de casas o de coches, por ejemplo. Y sí, decimos que ha sido el modelo que más se utilizaba porque actualmente ya no es el más utilizado en estos otros mercados. Actualmente, por ejemplo, sería impensable no poder ofrecer un piso en venta a través de internet, puesto que está más



que demostrado que podemos llegar de una forma rápida y sencilla a muchos más posibles compradores, a los que de la forma tradicional no hubiéramos podido llegar. Con la gran diferencia que un piso o un coche es algo que una persona vende puntualmente en su vida, pero un agricultor está obligado a vender todos los años su cosecha y en un periodo muy corto de tiempo, con lo cual el uso de internet debería ser de más ayuda en este sector.

### Mayores posibilidades de venta

Según diversas informaciones, este año una de cada tres cosechas se ha quedado en los árboles sin recolectar pero, ¿estas cosechas que se han quedado sin recolectar han recibido todas las ofertas posibles para poder ser vendidas? Este es el reto de [www.naranjasyfrutas.com](http://www.naranjasyfrutas.com), ya que el objetivo de esta plataforma gratuita -donde los agricultores pueden publicar los datos de sus cosechas junto con sus datos de contacto-, es precisamente que los agricultores puedan recibir el mayor número de ofertas para la venta de sus cosechas.



Esto no quiere decir que el agricultor debe dejar de ofrecer su producción de forma tradicional, por ejemplo alguien que quiere vender un apartamento lo va a comunicar personalmente a sus conocidos, y va a poner un cartel en el balcón, pero si quiere aumentar las posibilidades reales de venta lo anunciará en internet, así se asegura llegar a todos los posibles compradores, luego el posible cliente del apartamento lo visitará físicamente, se hablará de cómo hacer el trato, etc.... Igual sucede en la venta de la cosecha, publicarla en internet no significa que la venta se realice a través de este canal, sino que posibilita que un posible comprador nos pueda localizar más fácilmente y a partir de esa toma de contacto poder iniciar un proceso de venta de forma similar al que se realiza en la forma tradicional. Y no solo estamos hablando de la venta de cosechas en campo, también pasa lo mismo con los agricultores dedicados a

la exportación, con capacidad de confeccionar y exportar su cosecha, y que quieren ser localizados por comercios mayoristas nacionales e internacionales. En [naranjasyfrutas.com](http://naranjasyfrutas.com) también están presentes y para ellos hay una pestaña llamada "Agricultor Exportador" de tal forma que estos comercios puedan localizar y filtrar rápidamente a estos agricultores preparados para la exportación.

Para facilitar también a los comercios mayoristas de fruta la localización de las cosechas que quieren comprar, [naranjasyfrutas.com](http://naranjasyfrutas.com) dispone de más de 100 comercios registrados en el sistema de alertas, que también es gratuito, y donde ellos pueden seleccionar las variedades en las que están interesados, seleccionar si quieren comprar cosechas en campo o cosechas ya confeccionadas y recibir una alerta en el momento que un agricultor anuncie una cosecha con esas características.

**“UNA DE CADA TRES COSECHAS SE HA QUEDADO EN LOS ÁRBOLES SIN RECOLECTAR PERO, ¿ESTAS COSECHAS QUE SE HAN QUEDADO SIN RECOLECTAR HAN RECIBIDO TODAS LAS OFERTAS POSIBLES PARA PODER SER VENDIDAS?”**