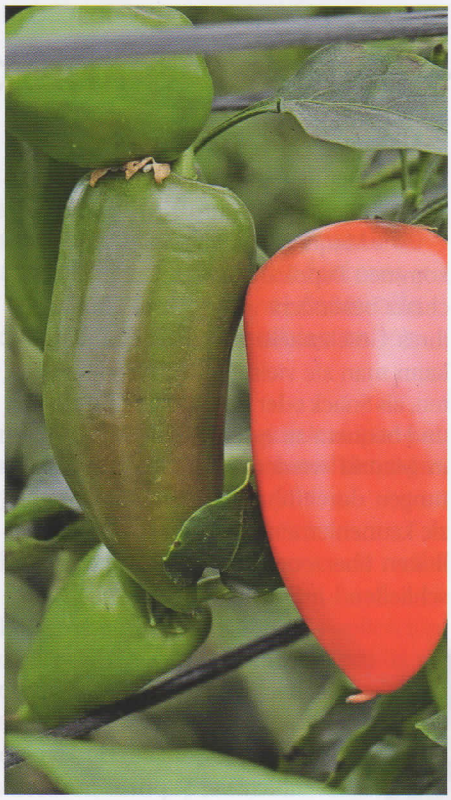
(este último gusta especialmente a los más pequeños de la casa).

Sobre la campaña almeriense de Tribelli nos informaba Manuel Galdeano, Presidente de Murgiverde (El Ejido): "en estos momentos el volumen de producción de pimiento Tribelli todavía es pequeño pero irá aumentando de forma progresiva. Al igual que el resto de cultivos lleva un poco de retraso. Contamos que para mediados de noviembre ya estaremos en plena producción". Murgiverde es una cooperativa de segundo grado que actualmente cuenta con 850 socios y un volumen de comercialización de 150.000 tn (principalmente pimiento y pepino, aunque también cuentan con calabacín, sandía y tomate). Su facturación ronda los 125 millones de euros.

Manuel Galdeano nos comentaba que Tribelli gusta especialmente por su tamaño y por su sabor "además es muy versátil a la hora de consumirlo, se puede tomar en ensaladas, como snack, acompañando platos... Su consumo es muy cómodo y sencillo. Para la feria Fruit Attraction, donde estaremos con un stand, probablemente organicemos alguna degustación para que los visitantes puedan probarlo". A continuación nos informaba de la novedad de este año: Tribelli Organic. M. Galdeano: "hemos apostado fuerte por el cultivo ecológico, tanto en pepino como en pimiento, y esta campaña tendremos por primera vez Tribelli ecológico, aunque por el momento solo en su versión mini".



Tribelli mini ahora también disponible en ecológico. Fotos: Schmidt

A nuestra pregunta cómo va evolucionando el ecológico en la provincia de Almería nos explicaba "este año Almería está apostando por este tipo de cultivo. La demanda en Europa va creciendo y consecuentemente tenemos que ofrecer al mercado hortalizas ecológicas". En cuanto al perfil del consumidor añadía "va enfocado a clientes que buscan sobre todo cuidar su salud y naturalmente muy concienciados con el respeto al medioambiente". *d.s.*

NARANJASYFRUTAS.COM

# Internationalisierung dank der Figur „agricultor-exportador"

Die spanische Citrussaison 2015/2016 hat bereits begonnen. Im Foto Citruscampo mit Clemenrubi, eine frühe und beliebte Clementinensorte. Foto: Schmidt

Vor einigen Jahren wurde die digitale Plattform naranjasyfrutas.com gegründet, über die Erzeuger und Käufer von Citrus und anderen Früchten direkt miteinander in Kontakt treten können. Am Anfang war es für den nationalen Markt gedacht, für den Handel, der seine Ware direkt im Campo einkauft. Sehr bald zeigte aber auch der internationale Handel Interesse. Dafür wurden jedoch Erzeuger benötigt, die in der Lage waren, die Ware auch zu konfektionieren und ins Ausland zu schicken. So entstand die Figur des „agricultor-exportador", also eines Produzenten, der gleichzeitig auch Exporteur ist:

„Die Figur „agricultor-exportador" ist nicht ganz neu. Bereits früher hat es etwas ähnliches gegeben", erklärte Juan José Bas, Verantwortlicher der digitalen Plattform naranjasyfrutas.com, dem Fruchthandel Magazin gegenüber. „Dabei handelt es sich um einen Obsterzeuger, der seine Produkte auch selbst vermarkten will. Er erntet und verpackt sie und ist so bereit, an den Einzelhandel direkt zu verkaufen. Ziel ist, dass die Qualität anerkannt wird und er den Verkauf kontrolliert, denn sehr oft sind die Obstproduzenten mit ihren erzielten Erlösen nicht zufrieden. Sie unternehmen große Anstrengungen, ein hochwertiges Qualitätsprodukt anbieten zu können, aber wenn die Abrechnungen kommen, werden sie stark enttäuscht. Jetzt gehen sie einen Schritt weiter. Als „agricultor-exportador" können sie den Wert ihrer Produktion selbst bestimmen", so Bas. „Wir glauben, dass ein Teil des Handels sehr daran interessiert ist, direkt mit einem Erzeuger in Kontakt zu treten, der gleichzeitig auch exportiert. Er bietet ein frisches Produkt mit gleichbleibender Qualität an, da die Früchte aus demselben Anbaugebiet kommen. Das wird sehr hoch bewertet. Außerdem mögen sie den direkten Kontakt mit ihrem Lieferanten."

Aktuell liegt der größte Teil der Landwirtschaft in Händen von älteren Erzeugern, die mit den neuen Technologien oft nicht so vertraut sind. Hierzu sagte Bas: „Die junge Generation dagegen beherrscht diese perfekt. Sie verstehen schnell, dass es kein Nachteil ist, seine Daten ins Netz zu stellen, im Gegenteil, das einzige was sie erreichen können, ist eine größere Zahl von Angeboten. Dann können sie entscheiden, an wen sie verkaufen wollen. In diesem Sinn wächst naranjasyfrutas.com kontinuierlich weiter und nach und nach bieten immer mehr Erzeuger dort ihre Ware an. Nach einiger Zeit sehen sie dann, welche Vorteile dieses System mit sich bringt, sowohl für sie als auch für den Handel."

Zurzeit bieten mehr als 2.000 spanische Obstproduzenten ihre Ernten auf dieser digitalen Plattform an. Hauptsächlich Citrusfrüchte und Kakis, aber auch Granatäpfel, Birnen, Äpfel, Pfirsiche und Aprikosen. ■