

Naranjasyfrutas.com evoluciona la venta de cítricos

La plataforma online facilita un contacto directo, sin intermediarios, entre el productor y el comercio

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

El sector cítrico español está atravesando una campaña extremadamente complicada. Una temporada en la que la confluencia de numerosos factores han desencadenado una 'tormenta perfecta'. El retraso en la maduración de la fruta y el bajo calibre en algunas zonas productoras, la sucesión de lluvias torrenciales y persistentes en noviembre, la competencia de terceros países en los mercados europeos, la ausencia del frío (fundamental para incentivar el consumo en Europa), las protestas en Francia de los 'chalecos amarillos', son factores que en conjunto han derivado en una campaña, hasta el momento, catastrófica.

A esta lista de problemas, desde Naranjasyfrutas.com añaden uno más: la forma de comercializar las cosechas. Los agricultores han modernizado las tareas de producción de cítricos, pero no han evolucionado en la forma de vender sus agrios. "La manera de ofrecer las cosechas de los agricultores españoles hace años que no ha cambiado, siendo un proceso largo y con muchos intermediarios. Actualmente nuestros países competidores utilizan procedimientos más directos. En este sentido, las nuevas tecnologías, como plataformas para ofrecer las cosechas, pueden mejorar uno de los actuales problemas de la citricultura española.", afirma Juan José



Desde Naranjasyfrutas.com un citricultor puede notificar a cientos de comercios su producción disponible. / ARCHIVO

Bas, responsable de la plataforma Naranjasyfrutas.com.

En general, los operadores de los países competidores de España parten de salida con ciertas ventajas competitivas. Cuentan con explotaciones más grandes, mano de obra más barata y, además "suelen comercializar ellos mismos sus propias cosechas de una forma directa y con menos intermediarios. En este aspecto, los agricultores españoles tienen que modernizarse y adaptarse.

**Naranjasyfrutas.com
permite ofrecer la
cosecha a un amplio
abanico de clientes**

Y en el área de la venta es donde nosotros estamos haciendo un esfuerzo en ayudarles con nuestra plataforma gratuita de Naranjasyfrutas.com", apunta el responsable de esta iniciativa.

Emplear plataformas por internet resulta una forma fácil y rápida de localizar lo que un cliente quiere y poder contactar directamente con el vendedor. Y en un campo como la agricultura, el productor está obligado a vender la cosecha todos los años, en un periodo muy corto de tiempo, y debe utilizar todas las herramientas posibles para comercializar lo mejor posible su cosecha. Desde Naranjasyfrutas.com, en apenas dos minutos, un citricultor puede notificar gra-

tuitamente a cientos de comercios su producción disponible.

"La venta actual de cítricos aún suele hacerse sin apoyarse en estas tecnologías online, perdiendo opciones de encontrar nuevos y potenciales clientes que muchas veces estarían interesados en comprar nuestra cosecha. De este forma, el agricultor está perdiendo oportunidades de vender a mejor precio su cosecha, o corre el riesgo de no encontrar comprador y que la fruta se quede en el árbol", apunta Juan José Bas.

Por ello, el objetivo de Naranjasyfrutas.com es que el productor contacte con el mayor número de clientes posibles, ya sean comercios nacionales que compran cosechas en campo, o internacionales que quieren comprar directamente a agricultores exportadores. "Nuestra plataforma es gratuita y está dirigida a ayudar a los agricultores a poder ofrecer sus cosechas al mayor número de clientes posibles", concluye Juan José Bas.

Actualmente, Naranjasyfrutas.com cuenta con más de 3.100 cosechas anunciadas por los productores, que superan un volumen de 447.325.000 kilos de fruta disponibles en la plataforma. Además, en el sistema gratuito de alertas ya hay más de 180 comercios y profesionales mayoristas registrados para recibir las notificaciones sobre las variedades en las que están interesados cuando los agricultores publican estas cosechas.