

**Agricultura** | Los diferenciales de precios entre el campo y los lineales de los supermercados despierta n iniciativas en el sector agrario con el fin de reducir el número de intermediarios entre productores y consumidores

# Del árbol a la mesa en un clic

**U**NA de las principales reivindicaciones del sector agrario es conseguir un precio justo por sus productos que, al menos, permita la rentabilidad de sus explotaciones. Porque, como agricultores y ganaderos volvieron a insistir en la gran movilización que protagonizaron el pasado sábado en Madrid, lo que el agricultor y el ganadero cobra por sus producciones se encarece hasta un 500% cuando estos llegan a los lineales del supermercado.

Ante esta situación, una de las 'soluciones' planteadas es que el productor se acerque más al consumidor para eliminar -y abaratar- los muchos eslabones de una cadena -la alimentaria- que a medida que se alarga se encarece.

Este es uno de los motivos que ha llevado a Carlos Vincueria, un joven fruticultor de Saviñán (Zaragoza) a echar mano de las nuevas tecnologías de la comunicación y lanzarse a la venta de fruta por Internet. "Tal como están los mercados y con tantos intermediarios apostamos por crear una página web y vender directamente al consumidor", detalla Vincueria. Sus producciones proceden de 'Explotación agrícola El Palomar', una empresa familiar agrícola cuyos orígenes se remontan a finales del siglo XIX. Los propietarios, la familia Vincueria, cultivan 180 hectáreas de frutales en Calatayud y 30 en Saviñán. También cultivan olivos "cuyo fruto estamos recogiendo ahora para elaborar el aceite de arbequina que en un mes pondremos también a la venta por Internet", detalla Carlos Vincueria.

## A la carta

Puede que no sea la primera iniciativa en Aragón, pero es la más reciente. Hace apenas una semana que lamejorfrutaonline.com está a disposición de los internautas. En ella se puede realizar pedidos de manzana, cereza, pera, albaricoque, ciruela e incluso aceite. Puede elegirse la variedad -hasta 40 distintas-, el tamaño o calibre -de XS a XL- e incluso el color o la vitescencia de algunas manzanas. Y todo ello por apenas un euro el kilo. "Resulta apreciablemente más barata que en las grandes superficies e incluso que



Página web con la que la empresa agrícola zaragozana quiere acercarse más al consumidor. HERALDO

## EL DATO

# 210

'Explotación agrícola el Palomar' es una empresa agrícola, productora y comercializadora que engloba un total de 210 hectáreas de frutales y olivos repartidas en las localidades zaragozanas de Saviñán y Calatayud. Con más de un siglo de historia y tres generaciones al frente, la empresa cuenta también con cámaras frigoríficas para la conservación de las producciones así como una central hortofrutícola, que emplea a 6 envasadoras a las que suman los cerca de 20 operarios agrarios que trabajan en el campo, una plantilla que llega a alcanzar hasta los 80 empleados en picos puntuales y máximos de la campaña agrícola.

en muchas tiendas y conforme el pedido es mayor más económico resulta".

No solo se trata de vender fruta, de hacerlo a buen precio y que resulte rentable para el agricultor. También de adaptarse a las necesidades de los consumidores e incluso acostumbrarles a mirar -y comprar- estos alimentos como un "sano regalo".

Así, este productor de la comarca de Calatayud ofrece 'pedidos a la carta', "donde se puede llenar la cesta como si uno estuviera comprando en un autoservicio", explica Vincueria. Y se puede pedir cajas confeccionadas con alveolos, combinadas, con las frutas adornadas o con "adornos especiales y en una envasada en una elegante caja de madera", detalla este productor que reconoce que a su padre, también fruticultor y a punto de la jubilación, le costó hacerse a la idea de esta nueva forma de 'vender' pero "o hacíamos algo nuevo o terminaremos por tener que echar el cerrojo", afirma.

En coordinación con una empresa de transporte urgente, el pedido de la explotación de Carlos

Vincueria llega en apenas 24 horas a la mesa del consumidor. "Vamos a cualquier punto de España", explica este agricultor que adelanta que "si el negocio funciona, la pretensión en alcanzar también Andorra y Portugal, donde también tenemos buenos clientes".

Como novedad, explica, esta empresa ofrece la posibilidad de realizar pedidos periódicos "por ejemplo una vez a la semana", o en una fecha determinada "coincidiendo, por ejemplo, con el cumpleaños de un familiar", insiste el productor.

Y convencido de la "máxima calidad" de sus producciones, Vincueria utiliza técnicas de gran empresa, asegurando que si el consumidor no está satisfecho con su pedido 'on line' sustituyen la compra o devuelven el dinero.

Vincuesa señala que esta es una forma de diversificar su negocio agrícola, centrado hasta ahora en la venta al por mayor para conocidas cadenas de distribución y también para la industria conservera.

CHUS GARCÍA