

AGRICULTURA ■ UNA DE LES EMPRESSES PARTICIPANTS, CERIMA CHERRIES, HA ACONSEGUIT TANCAR ACORDS PER EXPORTAR MÉS CIRERES A RÚSSIA

Una intensa missió comercial obre el mercat rus a la fruita dolça riberenca

Un viatge impulsat pel Consell a Moscou i Sant Petersburg posa en contacte els productors amb els principals distribuïdors del país

A. CARALT

Una intensa missió comercial de quatre dies de durada al l'enorme país eslaus ha permès posar en contacte algunes de les principals empreses fructícoles de la Ribera d'Ebre amb els més rellevants distribuïdors russos.

Gràcies a la iniciativa del Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre, representants de les empreses Grup Fruiter de Benissanet, Cerima Cherries i La Coma, a més de l'equip tècnic de l'ens comercial, s'han reunit a les seues d'un 16 distribuïdors del país de manera individual per donar a conèixer la seva oferta i negociar acords d'exportació de fruita, un fet innovador que suposa un valor afegit respecte a d'altres prospeccions de mercat. L'ens comarcal, sempre present a les reunions, reivindica l'excel·lència de tot el sector fructícoler riberenc i la voluntat de tancar acords de les empreses.

La missió forma part del programa d'impuls econòmic 'Ribera d'Ebre viva', que compta amb el finançament del Servei d'Ocupació de Catalunya (SOC). Els tècnics del programa van realitzar un treball de prospecció del



Imatge de la planta d'envasament de cireres de Cerima Cherries, a Tivissa. FOTO: JOAN REVILLAS

mercat previ i van organitzar les visites, a banda de costejar un traductor per agilitzar les trobades. A nivell polític, hi ha estat present el president de l'ens, Jordi Jardí, que ahir remarcava en declaracions al *Diari* el fet de posar en contacte el productor amb el distribuïdor «tot deixant a banda la multitud d'intermediaris, fet que ens beneficia a tots, ja que la part que s'emportava l'intermediari ara queda repartida».

La missió riberenca ha pogut copsar de primera mà l'alt interès

del mercat rus per la fruita dolça, sobretot per la cirera i el paraguaià; la diversitat de mercats productors amb els quals treballen (Espanya, Itàlia, Grècia, Turquia i països de l'exUnió Soviètica, entre d'altres) i la prioritització del factor preu sobre altres consideracions.

Acords tancats

El microclima de la Ribera d'Ebre permet avançar la collita respecte a zones amb molta major producció i aquest és un factor clau

per obrir mercat. Jardí es va mostrar extremadament optimista davant el resultat de les reunions i assegurà que la missió permetrà tancar acords «que seran molt importants per als productors i la comarca».

De fet, una de les tres empreses participants, Cerima Cherries, avança ahir part de la seva producció de cirera i viatjarà enguany a Rússia gràcies als contactes realitzats. «En els dos últims anys ja havíem venut a Rússia però la missió ha estat prou

L'APUNT

Proper objectiu: Emirats Àrabs i Qatar

■ L'impuls de l'excel·lent sector fructícoler riberenc no s'acaba amb la missió russa. Durant l'estada, els distribuïdors van ser convidats a visitar les instal·lacions i finques dels productors. A més, en breu diverses empreses de la capital catalana interessades en establir lligams directament amb els productors també visitaran el sector. D'altra banda, el Consell Comarcal ja pensa en una acció per a l'any vinent, en aquest cas a l'àrea emergent de Qatar i els Emirats Àrabs. Aquesta setmana, a més, una vintena d'empreses del sector oleícola de la comarca han viatjat a Rússia amb el mateix propòsit comercial.

important i hem tancat acords per a enguany», destacà David Manero, de Cerima Cherries.

El gerent del Grup Fruiter, principal empresa fructícola de la comarca, Marc Pinyol, va lloar l'organització i el resultat de la missió, que en el seu cas els ha permès entrar en contacte amb molts clients potencials. «No hem tancat cap acord. Hem d'analitzar la situació, valorar el risc i decidirem. En tot cas cal dir que la missió ha estat perfecta, millor impossible».