

Els productors de fruita dolça obren nous mercats a Itàlia i Àustria

La Ribera d'Ebre exporta el 80 per cent de la fruita dolça de pinyol que produeix, i arriba al 90 per cent en el cas de la cirera

REDACCIÓ

Empreses de la fruita dolça de la Ribera d'Ebre participen aquesta setmana en un viatge de prospecció comercial al nord d'Itàlia i Àustria, amb l'objectiu d'obrir nous mercats per al producte de pinyol de la comarca: cirera, préssec i paraguaià, principalment. L'actuació forma part del programa Ribera d'Ebre Viva, coordinat pel Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre i subvencionat pel Servei Públic d'Ocupació de Catalunya (SOC).

La comitiva, encapçalada per la presidenta del Consell Comarcal, Gemma Carim, estarà formada per les empreses del Grup La Coma - La Capelleta, Grup Fruiter de Benissanet i Cerima Cherries, que representen aproximadament el 80% de la producció de fruita dolça de la Ribera d'Ebre: fins a 19 milions de quilos, donant feina a fins a 1.500 persones de la comarca.

Els participants, que assumeixen les despeses del seu viatge en l'àmbit individual, van ser els encarregats de seleccionar els dos països on dirigiran la seva nova estratègia d'exportació, a partir de l'estudi de prospecció que s'ha realitzat dins el marc del Ribera d'Ebre Viva.

Actualment, l'índex d'exportacions de la fruita dolça de la comarca es situa en un 80 per cent, xifra que arriba al 9 per cent en el cas de la cirera.

Les principals raons per triar aquestes destinacions van ser



Reunió de la presidenta del Consell amb empresaris de la fruita dolça de la comarca. FOTO: CONSELL COMARCAL DE LA RIBERA D'EBRE

l'oportunitat que representa Àustria pels productors de la Ribera d'Ebre per la forta concentració d'importadors i la baixa penetració del producte espanyol en el seu mercat (només un 7% de les 67,5 tones anuals). I en el cas d'Itàlia perquè, tot i ser el principal productor de fruita dolça en l'am-

buidors i grans superfícies, tots ells referents d'aquest sector a Itàlia i Àustria.

L'objectiu és conèixer millor els nous mercats i tancar acords que siguin beneficiosos per les empreses fructícoles i, per extensió, per a la comarca. Alhora, es vol dotar els productors de totes les eines necessàries per garantir una entrada competitiva als mercats seleccionats. I és que aquest tipus d'iniciatives «ens permeten conèixer mercats i adquirir una capacitat de decisió que per nosaltres mateixos no podríem aconseguir», comenta en Marc Piñol, gerent del Grup Fruiter de Benissanet, una de les empreses participants.

Aquest és el cinquè viatge de prospecció comercial que es realitza en el marc del programa impulsat pel Consell Comarcal i el SOC. L'any 2012 es va explorar el mercat d'Holanda; el 2013, Rússia; el 2014, Bielorrússia i l'any passat van aterrar als tres països escandinaus: Noruega, Suècia i Dinamarca.

El viatge forma part del programa 'Ribera d'Ebre Viva', del Consell Comarcal

bit europeu, adquireix el seu producte de qualitat al mercat espanyol: més de 143 tones a l'any, el que representa un 70 per cent de les importacions d'aquest país, segons es destaca des del Consell Comarcal.

Durant el viatge, es mantindran uns dotzena d'entrevistes amb grans importadors, distri-