



Sobre estas líneas, Isabel López Resina, presidenta de AvilAgro. A la izquierda, un furgón de Correos, la otra aliada de este proyecto pionero // ABC

COMERCIO ELECTRÓNICO

La venta online, gran aliada

Proyecto pionero

La asociación AvilAgro y Correos suscriben un convenio para facilitar el comercio electrónico a los productores abulenses del sector agroalimentario

I. MIRANDA
VALLADOLID

La venta online gana enteros cada día, una tendencia que se ha generalizado aún más como consecuencia de los meses de confinamiento y que representa la opción más eficiente para pequeños productores que ejercen su actividad, casi siempre, en el medio rural. La Asociación de la Industria Agroalimentaria de Ávila (AvilAgro) y Correos han firmado un convenio que permitirá facilitar la venta online para los productores agroalimentarios asociados al cluster y facilitar así la llegada al consumidor final, a través de la puesta a su disposición de las soluciones de comercio electrónico de la entidad pública: en concreto: 'Marketplaces', 'Crear Tienda Online' y 'El servicio de diseño personalizado'.

Correos, mediante su plataforma Correos Market, ya ha colaborado en la mejora de las ventas de los socios de AvilAgro desde que se firmó el primer convenio en 2019, que sirvió para adelantarse a la digitalización y al incremento de la demanda de sus produc-

«UNA CIFRA SIGNIFICATIVA DE ASOCIADOS DA SALIDA CADA SEMANA A UN VOLUMEN IMPORTANTE DE PEDIDOS GRACIAS A ESTE SERVICIO»

tos. Según explica su presidenta, Isabel López Resina, la venta online no deja de crecer «y ya hay una cifra significativa de asociados que, cada semana, dan salida a un número importante de pedidos a través de este servicio. Es como si hubiera otra tienda abierta al público», indica la responsable, quien destaca que el carácter pionero de aquel primer acuerdo. «Fuimos la primera provincia en sumarse a esta línea ofrecida por Correos. El tiempo ha demostrado su utilidad y ahora renovamos y ampliamos las opciones de envío de paquetería», señala.

Este nuevo convenio incluye más promociones especiales sobre las soluciones, como el diseño personalizado para tienda online, y 'Marketplaces', que ofrece, previa aceptación de las condiciones de contratación, tres meses gratis del plan Premium mensual de dicha solución, para que los comerciantes puedan conectar las diferentes cuentas de vendedor y poder gestionar todos sus pedidos con la logística de Correos desde un único punto. Una alianza muy provechosa con la empresa postal que da sus frutos y es parte de la filosofía de apoyo a los empresarios de AvilAgro, iniciativa surgida en 2018 con

apenas una veintena de productores que, en la actualidad, ya ha cuadruplicado esa cifra, con presencia de ganaderos, sector cárnico, queserías y dulces, entre otros.

«Nacimos como una asociación de empresarios para empresarios. Nuestro carácter sectorial, que conoce mejor las características de la actividad a la que nos dedicamos, es compatible con la patronal convencional. Surgimos porque es necesario generar sinergias, aprovecharlas y favorecer la creación de un ecosistema adecuado para un sector como el agroalimentario, que tiene un enorme potencial y debe ejercer de elemento tractor de la economía abulense», explica López Resina, quien define la atomización en muchos pequeños productores como uno de los rasgos a tener en cuenta para prestar apoyo a esos profesionales en el arduo camino de ser más competitivos. «Un estudio de 2019 reflejaba que las microempresas suponen el 98 por ciento del sector, con grandes posibilidades de crecer siempre que sean capaces de superar el nicho de mercado de la proximidad», asegura.

Cursos de formación

El compromiso de AvilAgro con sus integrantes se plasma en cursos y seminarios de formación, mentorizaciones para hacer viable la exportación y asesoramiento sobre ayudas y subvenciones. «Nos gustaría tener mayor apoyo de la Administración, como lo tenemos de Agrobank, porque los resultados son positivos a pesar de las dificultades de la pandemia, y estamos contentos», confiesa López Rosado, quien señala el «aprendizaje entre iguales» como uno de los principios de su filosofía. De hecho, buena parte de los asociados prevé cerrar 2021 con una facturación superior a la que registraban antes de la Covid19, gracias sobre todo al incremento de las exportaciones y al aumento de ventas tanto mayoristas como minoristas, con una repercusión positiva en el empleo.