



*Mercados y comercios*

La opinión del experto

## El operador global

Análisis sobre la situación de la comercialización internacional del sector de fruta y hortaliza.

**José Álvarez Ramos**  
jalram@telefonica.net

El camino a seguir para conseguir ese "status" de operador no es fácil y pasa por fortalecer las capacidades para la internacionalización empresarial, entre las que destacan el espíritu comercial, el conocimiento de idiomas, la flexibilidad en los servicios y, sobre todo, la atención al cliente



Ser operador global tiene como ventaja que al trabajar mayores volúmenes reduce los costes de manipulación y embalaje.

Horticultura inicia esta columna sobre "la opinión del experto" que estará a cargo de José Álvarez Ramos, quien es Ingeniero Agrónomo de profesión y una autoridad en la materia. Una gran parte de su carrera profesional la ha desarrollado en América Latina y en Holanda, relacionada con la comercialización internacional de frutas y hortalizas. Son numerosos los artículos y publicaciones sobre este tema que avalan su trayectoria y buen hacer en este campo. Con la colaboración de este prestigioso profesional, nuestra revista contará con valiosas aportaciones y reflexiones de las que saldrán beneficiados nuestros lectores."

Todos los expertos coinciden en que el sector productor español está atomizado y que es necesario concentrar la oferta.

Donde tal vez exista menor coincidencia es en el análisis de las ventajas y oportunidades que brinda dicha concentración. Se podrían enumerar varias: a mayor concentración de la oferta se puede negociar en mejores condiciones con la gran distribución y las grandes cadenas de supermercados, se programa mejor la logística y el transporte, se obtienen mejores precios al negociar grandes volúmenes, etc. Pero donde, en mi opinión, hay una mayor oportunidad de negocio es que con la concentración de la oferta el productor-exportador puede llegar a ser un operador global.

¿Qué beneficios conlleva el ser un operador global? Se entiende como tal un proveedor especializado en cierto tipo de productos que trata de fidelizar a sus clientes ofreciéndoles en todo momento la oferta global (mundial), para evitar que ese vacío existente cuando no hay producción propia lo cubra otro competidor con productos foráneos de contraestación. Sobran los ejemplos de operadores globales que a su producción suman la que importan aprovechando las estaciones cambiadas del hemisferio sur en orígenes como Sudáfrica (cítricos y uvas), el

cono sur (cítricos, uvas, peras y manzanas), Nueva Zelanda (kiwis) y Centroamérica (sandía y melón) entre los más conocidos.

Otras ventajas del operador global es que al trabajar con mayores volúmenes reduce los costes de manipulación y embalaje, se concentra en menos marcas comerciales y reduce los costes de la promoción comercial. También tiene ventajas para la apertura de plataformas en destino y, en definitiva, un mayor conocimiento y dominio del mercado.

El camino a seguir para conseguir ese "status" de operador no es fácil y pasa por fortalecer las capacidades para la internacionalización empresarial, entre las que destacan el espíritu comercial, el conocimiento de idiomas, la flexibilidad en los servicios y, sobre todo, la atención al cliente.

### Para saber más...

- Puede encontrar más información en Plataforma Horticom [www.horticom.com](http://www.horticom.com).
- Otras opiniones de autor disponibles en la web: "Logística y globalización", [www.horticom.com?72481](http://www.horticom.com?72481).