

LA LOGISTICA EN EXTREMADURA PARA EL SECTOR DE FRUTÍCOLA

DATOS DEL SECTOR

- ◆ Producción de 300.000 Tm anuales.
- ◆ Exportación del 80% de la producción.
- ◆ Las Exportaciones Extracomunitarias suponen el 18% del total de la producción.
- ◆ Un volumen de 2.248 contenedores exportados a países terceros, lo que suponen 45.000 Tm.
- ◆ Amplio calendario de exportaciones, 6 meses.
- ◆ Exportación a más de 40 países, 27 de ellos extracomunitarios.

DIFICULTADES LOGÍSTICAS DEL SECTOR FRUTÍCOLA EXTREMEÑO

- ❖ Crisis del sector, con un descenso drástico de precios que lo hace vulnerable con el aumento de costos.
- ❖ Dificultades geográficas 1, mayor distancia y duración de transporte para llegar a los clientes europeos.
- ❖ Dificultades geográficas 2, un aumento de los gastos de transporte que lo hace no competitivo en los mercados europeos. En ocasiones hasta 0,1 €/kg mas que nuestra competencia del norte de España.
- ❖ Problemas de infraestructuras, solo podemos recurrir al transporte terrestre como salida de Extremadura. Con una linea Ferroviaria inútil para nuestro sector ya que no es electrificada y sin operatividad ni regularidad para las necesidades de un producto muy perecedero.
- ❖ Con nuestra competencia Española e Italiana en plena producción, no somos competitivos y tenemos que recurrir casi exclusivamente a las exportaciones via marítima.

SOLUCIONES LOGÍSTICAS PARA LA FRUTICULTURA EXTREMEÑA

- ❖ Una vía ferroviaria funcional, con electricidad y regularidad.
- ❖ Transporte directo con los puertos mas importantes: Lisboa, Sines, Algeciras, Huelva, Valencia, etc.
- ❖ Búsqueda de soluciones económicas para poder llegar a los países del norte de Europa con los mismos costes o muy parecidos que nuestra competencia.
- ❖ Optimizar las vías marítimas para poder llegar a países lejanos, principalmente asiáticos, con garantías para nuestros productos.
- ❖ Un transporte aéreo competitivo. Actualmente EEUU llega por esta via a la mayoría de países asiáticos con un coste mínimo. Necesitamos ahondar en este sentido y conseguir competir con ellos en los mercados.
- ❖ Sinergias con otros productos o empresas, utilizar retornos de otros productos para reducir costes y poder utilizar el transporte aéreo con garantías competitivas.