



Nace AgrimarketPlace, la central de compras de cereal que busca acabar con el intermediario

AgrimarketPlace es la nueva plataforma on line de venta de cereales que ha llegado a España, procedente de Portugal, de la mano de Asaja. Se trata de una iniciativa que parte del propio sector cerealista, que busca acabar con los intermediarios para que el productor y las cooperativas traten directamente con las industrias, ganado en transparencia y llegando al mercado real. Inicialmente, ha arrancado con arroz, maíz, cebada y trigo, pero ya piensan en el girasol y el triticale.

La idea, como todos los grandes proyectos, nace cuando uno de sus fundadores, Felipe Nuncio, un agricultor portugués comprobó que sus cultivos empezaban a no ser rentables y que la opción más cómoda, acudir a la industria más cerca y a la de siempre, no era tal vez la más acertada. Por eso, con otros socios, como Luis Alberto Silva, Tiago Pssoa y José Eduardo Magalhães, idearon un sistema de para llegar a otras industrias, en salvar a los intermediarios y buscar fórmulas de sacar rentabilidad a sus cultivos.

las primeras operaciones ya están dejando unos 10 euros añadidos de beneficio por tonelada

De ahí nació AgrimarketPlace, la nueva central de compras online que, curiosamente, está teniendo una gran aceptación en la propia industria. Y es, como explica Felipe Nuncio, hay muchas pequeñas industrias que buscan un producto concreto, con una calidad y unas características determinadas al que no les es fácil llegar. Por eso, esta plataforma no solo busca subir los precios, sino ofrecer un servicio tanto a agricultores y cooperativas como a las propias industrias.



Para eso, AgrimarketPlace ofrece unos servicios indispensables, como son una seguridad de pago (avalado por una entidad bancaria), un servicio logístico de transporte para ampliar el mercado y un control de calidad estricto para diferenciar los productos y saber qué ofrecer y a quién en cada momento.

El reto que se han marcado, tras dar el salto a España de la mano de Asaja, es mirar a Europa y buscar “ese mercado de casi 47 millones de euros que representa el cereal”. Por el momento, en poco menos de un año de historia, sus resultados están dando ya buenos dividendos, ya que están logrando hasta 10 euros más por tonelada, que se queda en entre 8 y 9 euros de beneficio añadido para el agricultor tras los gastos.

Sus responsables ya están empezando a recorrer España, empezando por Andalucía y Extremadura con el respaldo del presidente de Asaja Cádiz y responsable de la sectorial del cereal de Asaja nacional, Pedro Gallardo.

(Para más información: [AgrimarketPlace](#))