

eMarket Services hace más sencillo el uso de los mercados electrónicos para los negocios internacionales

ROBERTO GRUSOVIN, FUNDADOR Y DIRECTOR DE AGRELMA: "QUEREMOS QUE LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS OBTENGAN MAYORES BENEFICIOS"

Entrevista

Inés Ramírez Nicolás
eMarket Services Spain

www.emarketservices.es

Marzo 2018

[Roberto Grusovin](#) nació en Gorizia en 1968. Estudió en el Liceo Científico Duca degli Abruzzi en Gorizia y en la Universidad de Economía y Comercio en Bolonia.

En 1996 fundó New Line, una compañía que importa desde Austria y distribuye actualmente los productos de farmacia "Holzhacker" en Italia.

En el 2000 creó el eMarketplace [Agrelma.com](#) tras la aprobación del proyecto por la Comisión Europea DG XIII TEN-TELECOM en 1999, que a día de hoy es uno de los más importantes mercados electrónicos del sector agroalimentario y el vino.

De forma paralela, en 2010, desarrolló el [Global Food & Wine Directory](#) y en 2011 creó [Agrelmarket](#), mercado electrónico de compraventa de maquinaria y utensilios para la producción agroalimentaria y vinícola.



eMarket Services: Agrelma es un marketplace de referencia en alimentación, pero, ¿cuándo y por qué os decidisteis a crear una plataforma para este sector?

Roberto Grusovin: [Agrelma](#) es una compañía que fundé en 1998 con el objetivo de desarrollar servicios para las empresas del sector agroalimentario y del vino en el campo de la tecnología de la información.

Después de un año de estudio, se creó el proyecto Agrelma, el cual fue aprobado por la Comisión Europea DG XIII TEN-TELECOM en 1999 y comenzó su actividad en 2000 con la idea de aumentar los contactos comerciales directos entre productores y compradores internacionales (distribuidores, comerciantes, restaurantes, hoteles, HO.RE.CA. y otros operadores especializados de alimentos y bebidas).

El objetivo final es que los productores obtengan mayores beneficios económicos y los compradores obtengan los productos a precios más bajos.

Actualmente, Agrelma se confirma como uno de los más importantes eMarketplaces internacionales del sector agroalimentario, del vino y los licores. Está continuamente expandiendo su actividad y sus servicios en línea, con la política de promocionar productos de calidad en varios mercados internacionales.

¿Cómo ha sido su evolución desde que disteis esos primeros pasos?

Agrelma en los primeros años trabajó principalmente con empresas europeas, pero con el pasar de los años y gracias al poder de Internet se amplió a productores e importadores de todo el mundo, y el número de empresas que se registran a la plataforma sigue aumentando cada año.

¿Qué le diferencia de otros marketplaces de alimentación?

A pesar que existen varios mercados electrónicos, la mayoría de ellos tratan con muchos productos de varios sectores, no solamente en el sector agroalimentario o del vino. Mientras que Agrelma se enfoca más en un mercado específico y ofrece distintos servicios gratuitos para empresas registradas (traducciones, logística y verificación de informaciones comerciales) que facilitan la labor a la hora de concluir negocios.

¿A qué tipo de empresas concretas se enfoca?

Tenemos principalmente empresas medianas o pequeñas de todo el mundo que trabajan con productos de media a alta calidad que están empezando a exportar o que ya exportan pero quieren ampliar sus contactos y acceder a nuevos mercados.

Habéis abierto otras tres plataformas para el sector, ¿qué es Agrelmarket?

Es otro marketplace que nace en el 2011 y que opera en el mercado de la compra y venta de maquinarias y utensilios para la producción agroalimentaria y vinícola. Permite a los operadores tener a su disposición mayor información, ofertas y fichas técnicas relativas a las herramientas, maquinaria e instalaciones industriales tanto nuevas como usadas.

¿Y por qué ampliar la familia con los directorios FoodImporterDatabase y WineImportersDatabase?

El Global Food & Wine Directory son 2 grandes directorios que contienen cerca de 21,829 importadores y alrededor de 25,732 productores, cada una dividida en dos categorías (una para alimentación y otra para vino) y es el resultado del trabajo realizado por Agrelma en el mercado internacional hasta el día de hoy.

El Global Food & Wine Directory ofrece datos completos (nombre, dirección, teléfono, fax, correo electrónico, sitio web si tienen...) de operadores mundiales (compradores, distribuidores, importadores, tiendas especializadas, comerciantes, productores, proveedores, etc.) de alimentos y vinos. Los usuarios pueden buscar empresas de su interés a través de algunas claves de búsqueda y exportarlas a Excel y PDF. Así que ésta es una herramienta más para su actividad de exportación.

¿Qué ventajas pueden obtener las empresas que se den de alta en vuestras plataformas?

Agrelma es un circuito comercial y de promoción que aumenta la posibilidad a las empresas de hacer contactos comerciales al exterior. La página está continuamente ampliando su actividad y servicios, alineándose con la política de promoción de muchos productores de calidad. También las empresas pueden publicar sus productos y crear catálogos en línea de manera que puedan aumentar su visibilidad.

¿Se necesita algún requisito especial para participar?

Ser una empresa oficialmente registrada, que puede ser productor, exportador, intermediario o cooperativa, ya sea grande, mediana o micro empresa.

¿Qué pasos deben dar las empresas de alimentación que quieran entrar?

Primero la empresa tiene que registrarse. El pago puede ser online, con tarjeta de crédito, PayPal y también mediante una transferencia bancaria. Después del pago le activamos los códigos y le damos asistencia de cómo utilizar el servicio e introducir las ofertas. El servicio es válido por un año.

¿Cuál es el coste para las empresas?

La solución Agrelma base cuesta 400 Euro por un año, e incluye el acceso ilimitado a la base de datos "Demanda y Oferta" durante un año, la posibilidad de incluir las propias ofertas, examinar las solicitudes de los importadores que de forma automática son enviadas mediante correo electrónico a las empresas inscritas en Agrelma, la creación de una presentación gráfica en nuestra Vitrina "Show Room" con el E-catalog, la posibilidad de efectuar transacciones rápidas y seguras a través de Emarket Bank, la posibilidad de encontrar soluciones para el transporte internacional (marítimo, aéreo y terrestre) gracias a nuestra colaboración con diferentes compañía de transporte, la posibilidad de encontrar soluciones para garantizar el pago de sus mercancías, consultando el Rating de COFACE

se podrá obtener una primera impresión de sus futuros clientes o averiguando las referencias comerciales con los servicios de D&B y, por último, aprovechar un servicio de traducción online de manera que el productor tenga la posibilidad de contactar directamente a los compradores en su propio idioma presentándoles igualmente catálogos de sus productos y listas de precios.

Vuestras plataformas están disponibles en seis idiomas, ¿en qué mercados se puede comprar o vender a través de ellas?

En Agrelma están registrados productores e importadores de varios países del mundo. Entonces, cada empresa puede comprar y vender su producto en cualquier país.

¿Pueden las empresas seleccionar en qué mercados vender dentro de vuestra plataforma?

Cuando los productores contactan directamente a los importadores a través de la página, ellos pueden seleccionar los importadores por país. Además, cuando una empresa introduce sus productos o catálogos online podrán ser visualizados por visitantes de todo el mundo.

¿Qué tipo de productos son los más demandados? ¿Hay grandes diferencias entre mercados?

Primeramente vinos, aceites, pastas, conservas, productos gourmet, confitería, café, quesos, bebidas, platos preparados, licores, vinagre, charcutería etc. Generalmente los productos más demandados son confeccionados y con larga duración.

¿Cómo puede ayudar Agrelma a la internacionalización de las empresas españolas de alimentación?

Agrelma es una alternativa más, una herramienta para ayudar a las empresas a crear nuevos contactos comerciales directamente desde su oficina y llegar a nuevos mercados. En el marketplace hay muchos importadores que solicitan informaciones (catálogos y listados de precios) del área mediterránea y en particular de España.

La ‘Marca España’ en alimentación, ¿resulta atractiva en otros países?

Si, como habíamos mencionado hay mucho interés de parte de los importadores de todas las áreas

¿Qué planes de futuro tenéis para vuestro grupo?

Seguir siendo un punto importante de encuentro entre los productores e importadores de los sectores agroalimentario y vinícola. Ofrecer nuevos servicios que permitan facilitar o mejorar la comunicación de las empresas de manera más rápida, pero a la vez de un modo más simple.

También, que la pagina sea más adaptable a la nueva tecnología móvil (smartphones/tablets).

¿Podéis contarnos algún caso de éxito en internacionalización a través de Agrelma?

No entramos en parte de las negociaciones entre los productores con los importadores, no tomamos comisiones por las ventas así que todos los contactos son directos. Lo que sí podemos decir es que entre el 60-70 por ciento de las empresas han renovado el servicio después del año, lo cual indica que ha habido buenos contactos comerciales o han cerrado buenos negocios.

Por último, ¿qué recomendaciones darías a las empresas que quieren darse de alta para aprovechar al máximo vuestras plataformas?

Para una empresa que quiere aumentar su actividad de exportación, Agrelma puede ser una herramienta paralela para la actividad de exportación más usual, como las misiones en el exterior y las ferias. Con ella se puede organizar el trabajo cada día y hacer contactos antes de partir, de manera que pueda concluir después nuevos contratos comerciales y aproveche bien esos viajes.