

Nota prensa enero 2017

## Agroboca.com: nuevas tiendas online gratuitas para agricultores de frutas y verduras

*Una nueva plataforma online independiente pone en contacto directo a productores de frutas y hortalizas con los compradores, particulares y profesionales. El ahorro de intermediación, puede así invertirse en una agricultura sostenible capaz de recuperar toda la frescura y sabor originales tan olvidados en frutas y verduras.*

**Agroboca facilita a los productores herramientas para crear un ecommerce de forma rápida, gratuita y sin conocimientos previos.**

La idea de los creadores de Agroboca es promover un **espacio de encuentro directo entre agricultores y consumidores que apuesten por la calidad: productos frescos y con más sabor**, de temporada, más saludables y producidos de forma sostenible. La plataforma amplía su oferta con la venta de productos ecológicos, frutas y verduras, y otras categorías, sin un coste adicional.

“De hecho, lo que deseábamos como consumidores cuando ideamos el proyecto fue crear **un canal complementario de mínima intermediación** donde fuera posible elegir productos directamente en origen en **un intercambio más justo y racional para todos**, regulado por criterios de calidad y de sostenibilidad”, explican J. Luis Fernández y Xavier Gibert, promotores de Agroboca. Al poner en contacto directo a vendedores y compradores, **el margen de intermediación puede reducirse y ser invertido en más calidad para el consumidor y un precio más razonable para todas las partes.**

Se ha hecho un esfuerzo por ofrecer una **información completa sobre los productos**, de tal manera que **el comprador pueda buscar por múltiples criterios**: productos de temporada, cultivo ecológico o no, procedencia, precio, presentación, ... “siempre siendo **transparentes e independientes sobre las características del producto**”. El agricultor puede elegir distintas presentaciones de venta: a granel, por paquetes, cestas surtidas de frutas y verduras, por palets, ofertas,... siendo **siempre el productor quien fija sus propias condiciones de venta, precios, pedidos mínimos y conociendo el precio final de venta ya que factura directamente al cliente**. La plataforma actúa sólo poniendo el **espacio y el medio tecnológico** para facilitar la compra en origen entre productores y compradores, **como haríamos en un mercadillo de frutas y verduras si lo tuviéramos realmente a nuestro alcance.**

Esta apuesta por una agricultura sostenible y de calidad se refleja en todas las facilidades que da Agroboca para **crear un ecommerce en este nuevo marketplace**: “está **pensado para usuarios sin conocimientos previos en el escenario digital**”. Y es que las tiendas se pueden hacer en menos de 15 minutos y sin costes de alta ni mantenimiento.

En este sentido, existen dos tipos de tiendas: la **tienda básica sin sistemas de pago**, y la **avanzada con pasarela de pago y sistema de transporte nacional**, en la que se puede cerrar la venta online y hacer que el producto llegue **directamente al domicilio del cliente en 24/48 horas.**

Para financiar el mantenimiento de la plataforma, se aplica una **comisión del 8% únicamente sobre las ventas** de las tiendas avanzadas, “si no hay ventas, no hay gastos”.

“Trabajamos para promover la sostenibilidad de una agricultura de calidad; por ello **confiamos en que la plataforma no sólo ponga en contacto a los productores con sus clientes, sino también con otros agricultores y comercios, para que puedan explorar nuevas vías de cooperación y negocio.**”

Con Agroboca es posible usar nuestro acto de compra para promover **productos con más sabor, con todo su valor nutricional y a un precio más justo para todos. “Actúa en origen”**

**www.agroboca.com**

Video corporativo Actúa en origen

Video Cómo funciona

<https://www.facebook.com/agroboca/>