

'Venda Directa' saldrá a la calle para promocionar el producto de kilómetro 0 balear

El próximo lunes, día 11 de diciembre, en el centro de Palma, la Conselleria de Medi Ambient, Agricultura i Pesca junto a SEMILLA (Serveis de Millora Agraris) sorprenderán a los viandantes de Palma acercándoles todas las hortalizas de la temporada para explicarles cómo funciona la 'Venda directa' Actualmente, hay treinta y una explotaciones con el distintivo de Venda Directa, se venden sin intermediarios los productos obtenidos de la actividad agraria o complementaria de la explotación agraria propia

Venda Directa: una oportunidad para los residentes de les Illes Balears

Con el inicio de esta segunda campaña, se persigue que los consumidores reconozcan las fincas que ofrecen este servicio de manera que puedan establecer un contacto directo con el productor, y también conocer el origen del producto o la elaboración en un proceso de transformación. Según el consejero Vicenç Vidal, "son productos que pasan directamente de las manos de los productores a las manos de los consumidores. Creemos en esta forma y experiencia de dar un valor añadido a nuestros productos". Se ha creado un logotipo y un lema que acompañan la campaña 'Millor de primera mà' (Mejor de primera mano), a fin de que el consumidor pueda identificar fácilmente este sistema de venta y también los productos que son objeto de este tipo de comercialización. Inmaculada Munar, gerente de Semilla, definió la campaña como una oportunidad para los productores de las islas, que "busca convertir la venta directa en una actividad más de venta sin intermediarios, ya que beneficia mucho los productores de las Islas".

En Europa, el 15% de las explotaciones venden más de un 50% de la producción mediante la venta directa, según la encuesta llevada a cabo por Eurostat (2007), aunque se constatan grandes diferencias entre los estados miembros. Por ejemplo, en Grecia la venta directa representa un 25% de la comercialización de las explotaciones agrarias, y en España, un 0,1%.

El bajo peso de la venta directa en España está contrapuesta con el hecho de que los consumidores la valoran positivamente. Según el Natural Marketing Institute, un 47% de los españoles afirman que comprar alimentos locales es importante.

Los beneficios de los productos de Venda Directa para el consumidor son diversos, para empezar se aseguran del consumo de productos de temporada, de productos elaborados por un productor local: son productos de km. 0 por lo que su consumo es muchísimo más sostenible, se ahorra en combustible y en emisiones de CO2 a la atmósfera, además el impacto económico de la venta de los productos también es completamente local. En definitiva, mejor producto, más saludable, más económico y más sostenible.

Actualmente, en las Baleares hay 31 explotaciones de venta directa que hacen uso del logotipo para identificar su ubicación. Los productos más habituales que venden son frutas y hortalizas, aceite de oliva, queso y vino, aunque se pueden encontrar muchos productos más.

Según una prospección realizada este año por el Instituto de Calidad Agroalimentaria de la Consejería de Medio Ambiente, Agricultura y Pesca, el perfil del consumidor que compra en las explotaciones

agrarias de Mallorca es una persona de entre 30 y 65 años (76%), extranjera (57%), residente o visitante, o mallorquina (36%), que compra de manera frecuente (73%, con frecuencia). Las compras se efectúan acompañados de familia o amigos, y el medio de transporte para acceder a las explotaciones de venta directa es básicamente el coche. Las vías por las que se dan a conocer las explotaciones agrícolas que hacen venta directa son el boca a boca, con un 54%, seguido de Internet, con un 24%.

En la campaña también se pueden adherir los ingredientes de alimentos que representan más del 50% del producto, o que el consumidor asocia generalmente con la denominación del alimento. Por ejemplo, la fruta en el caso de la confitura, la leche en el caso del queso, la harina en el caso del pan, la carne y el tocino en el caso de la sobrasada, etc. También lo pueden hacer los productos transformados obtenidos de la actividad agraria y complementaria de la explotación propia siempre que los ingredientes primarios tengan su origen en la explotación agraria.

Hacer uso del logotipo identificador de la Venda Directa tiene ventajas, como por ejemplo, beneficiarse de las campañas de promoción dirigidas a los consumidores y turistas, promocionarse en el portal web del Govern de las Islas Baleares y estar geolocalizado mediante una app con toda la información de los productores de las Islas Baleares que hacen venta directa.

Datos de contacto:

Laura Duran

Nota de prensa publicada en: [07002](#)

Categorías: [Nutrición](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Eventos](#) [Consumo](#) [Sector Marítimo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>