

La granada se sube al taxi internacional

El Consejo de la Denominación de Origen prepara una campaña agresiva en Reino Unido y Alemania

José A. Mas | | 10.12.2017 | 01:19

La granada mollar de Elche quiere hacerse más hueco en el mercado europeo, después de que se cerrasen las puertas de Rusia, donde se había conseguido **consolidar un nicho de compradores muy interesante** para los productores de este fruto en la provincia. Tanto es así que el Consejo Regulador de la Denominación de Origen Granada Mollar de Elche está trabajando en la **puesta en marcha de campañas de publicidad más agresivas en los países europeos**, para que **uno de los frutos estrella del Camp d'Elx** llegue a más consumidores internacionales. A partir de enero, la granada mollar estará en los taxis de Londres y Berlín, paseándose así por dos grandes ciudades europeas.



Un campo con granadas mollar de Elche antes de que empezara la campaña de recolección. **ANTONIO AMORÓS**

Fotos de la noticia

El presidente del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Granada Mollar de Elche, **Francisco Oliva**, destacó que **la calidad del fruto que se cultiva en la zona es muy alta** y sólo se necesita potenciar su promoción, ya que, una vez que se prueba, se busca en los mercados.

La campaña publicitaria que se va a llevar a cabo en Reino Unido y Alemania pretende que la granada mollar de Elche esté presente en las calles de sus principales ciudades. Es por ello que **se está trabajando en la elaboración de un rótulo para los taxis**, con los que **se garantizará que la granada esté presente en los principales puntos de dos ciudades europeas de mucho peso**, donde no sólo transitan ingleses y alemanes, sino también turistas de infinidad de países a los que les va a llegar el mensaje publicitario.

Este tipo de acciones responden a la necesidad de abrir nuevos mercados para la granada mollar de Elche y **potenciar su venta en aquellos en los que ya está presente**, teniendo en cuenta que, si la sequía no lo impide, **cada año se incrementa la producción**, una vez que las plantaciones que se han incorporado durante los últimos años están empezando a dar frutos.

Y así se ha notado en los datos que ha dejado la última campaña de recolección de granada mollar de Elche. **Los productores han recolectado por primera vez más de 50 millones de kilos en las cultivos** repartidos en el Baix Vinalopó y la Vega Baja. Y todo ello en un año en el que la calidad del producto ha sido óptima en cuanto a calibre y sabor. El único pero para los agricultores ha sido la falta de agua, que se ha notado en el color de algunos ejemplares. El precio medio de este año ha sido de 40 céntimos el kilo para el agricultor.

Desde el Consejo Regulador se asegura que, **si la falta de agua no lo impide**, la tónica será está los próximos años, conforme van creciendo los últimos árboles que se plantaron.

Por el momento, la pérdida del mercado ruso se ha compensado con un **incremento de las ventas en el mercado nacional**. En este sentido, si **hace una década el mercado español sólo consumía el 15%** de la producción, en la actualidad en España se queda prácticamente la mitad: el 45%.

Otro de los retos del Consejo Regulador es captar a más productores de granada mollar de la provincia. En la actualidad la DO de la granada mollar de Elche cuenta 800 agricultores, **principalmente del Baix Vinalopó y de la Vega Baja**, pero se estima que todavía quedan entre 200 y 300 explotaciones que no se han adherido al sello de calidad.

De esta forma, a la vez que **se intensifica la promoción de la granada mollar de Elche con la asistencia a las principales ferias internacionales** y se realizan **nuevas campañas de publicidad**, como la que se va a poner en marcha en enero en Londres y Berlín, el Consejo Regulador va a insistir en la importancia de que todos los agricultores se sumen a la DO.

Ventajas

La última fórmula ha sido la apertura de una oficina en la localidad de Albaterra, con el fin de estar más próximos a los agricultores de la Vega Baja, donde se estima que **quedan más productores que todavía no se han sumado al sello de calidad**. Para incentivar su participación en el proyecto conjunto, desde la DO se están negociando ventajas en los seguros agrarios para los socios del Consejo Regulador.

Desde el Consejo Regulador, Francisco Oliva explicó que **«queremos compensar el coste de la tasa de la DO con una rebaja** en el seguro agrario que podemos obtener si lo hacemos de forma conjunta».