Organic Boosting multiplica la exportación de productores ‘bio’ a supermercados

Permite a los supermercados de otros países comprar productos ‘bio’ sin intermediarios y les da cobertura en todo el proceso de exportación, reduciendo los costes para el consumidor final entre un 10% y un 20%.

La creciente demanda de productos ecológicos y ‘bio’ ha disparado la expansión de Organic Boosting, startup que o**frece una plataforma de exportacio?n digital y automatizada de productos ecolo?gicos, especializada en marcas orga?nicas.** En dos años, ha formalizado acuerdos con cerca de 80 productores nacionales y ha multiplicado por cuatro sus referencias -hasta superar las 1.100- y las ventas gestionadas. La plataforma canaliza esta oferta hacia supermercados de todo el mundo, con especial implantación en el Norte de África y Oriente Próximo.

"Todos los indicadores son positivos; estamos aumentando la facturación y el número de

proveedores y de supermercados clientes. Esperamos cerrar este año con nuevos acuerdos y entre 1.500 y 1.700 referencias. Además, contamos con una marca propia, 'Nature Product', dirigida, sobre todo, al consumidor de países árabes y que ya tiene 35 referencias. **En todos los casos, garantizamos que se cumplen todos los estándares y certificaciones exigidos a los productos orgánicos**", explica Borja Valero, fundador y CEO de la *foodtech*, que forma parte de los 15 proyectos impulsados por la aceleradora pública de innovación social Col·lab, proyecto del centro de innovación Las Naves del Ayuntamiento de Valencia.

Apertura de nuevos mercados internacionales

La empresa cuenta, asimismo, con algunos clientes en Europa y ha firmado sus primeros acuerdos en Latinoamérica -en Guatemala-, región en la que quiere reforzar su posicionamiento en los próximos meses.

A pesar del complejo contexto del último año, por impacto de la pandemia de coronavirus, "nuestros procesos de exportación de productos orgánicos y bio han mantenido su evolución, con presencia en países como Emiratos Árabes, Bahrein, Arabia Saudí, Kuwait, Marruecos o Israel. Sin embargo, algunos proyectos que teníamos, como nuestra introducción en América Latina, se han retrasado", detalla el responsable del proyecto.

Valero explica que el proyecto nació con el objetivo de "democratizar el consumo de productos orga?nicos y convertirlos en un derecho, no en un lujo", eliminando intermediarios entre el productor y el punto de venta. "De esta manera, el precio para el consumidor final se puede reducir entre un 10% y un 20%", apunta.

Para conseguirlo, ofrece un servicio global, a través de la app Container Builder. "Se trata de un 'All in One' del mundo Bio, donde los supermercados pueden encontrar un amplio catálogo de productos Bio y un servicio completo de exportación, que se gestiona de forma intuitiva y sencilla. Es como un marketplace gigante", apunta Valero.

Cobertura durante todo el proceso de exportación

Los servicios incluyen desde la realización de la compra directamente con el productor, a la tramitación de toda la documentación necesaria para su exportación, el almacenamiento de los palets de mercancías a las temperaturas necesarias para su conservación, y el transporte al puerto de destino elegido por el supermercado-cliente.

De esta manera, se consiguen, entre otras ventajas, "ahorrar dinero y tiempo; minimizar los errores de exportación; organizar y facilitar la composición de palets; maximizar la eficiencia de palets y contenedores; facilitar el proceso aduanero, y organizar toda información en un único punto. Tramitar un periodo internacional, que puedes costar horas o días, con nuestra plataforma se puede realizar en unos minutos. Todo ello nos ayuda a ser competitivos frente a los

productores de otros países, como Alemania, Francia o Italia.”.

Valero detalla que el tipo de producto demandado en cada uno de los países de destino varía en función del perfil del consumidor, las normas de seguridad alimentaria y las tendencias de consumo y políticas medioambientales, entre otros factores. Para responder a estas diferentes circunstacias, Organic Boosting cuenta con un amplio catálogo de productos, en constante ampliación. Actualmente, cuenta con más de 1.100 referencias, en 28 categorías -englobadas en cuatro grandes líneas: productos comestibles; de limpieza del hogar; de cuidado personal y cosmética, y para mascotas-.

El respaldo del Col·lab

El fundador de Organic Boosting, que cuenta ya con siete personas en el equipo, destaca el impulso que ha supuesto para el proyecto poder participar en el programa de aceleración del Col·lab.

"En primer lugar, gracias al nivel de las personas mentoras, que es muy alto, en todas las áreas que una empresa necesita; los puntos ciegos que tenemos en aquellos ámbitos que no controlamos. También destacaría el apoyo que nos da el equipo de gestión y el nivel de las otras startups que están siendo aceleradas en Col·lab; nos gusta mucho el ambiente 'familiar' y de cooperación que se respira", concluye Borja Valero.