

Йонас Мартини

Немногие решаются во времена кризиса перефилировать свой приносящий прибыль бизнес. Энрике Торрес (Enrique Torres) хватило на это мужества. Осенью прошлого года 35-летний предприниматель основал первую на острове фирму по доставке органических продуктов Mister Eco. Вместо реализации аудиовизуальных проектов для международных концернов теперь он развозит своим клиентам упакованные собственными руками ящики с органическими продуктами. Большинство из поставляемых продуктов, от моркови, болгарского перца и салата до красного вина, масла и мяса – местного происхождения. «До сих пор на Майорке не было соединяющего звена между конечными клиентами и производителями, – говорит Торрес. – Им стал я».

Сегодня многие предприниматели пытаются

Спрос в Испании на органические продукты вырос на 7%

счастье в биологическом секторе. Ведь несмотря на кризис и упадок спроса на товары во всех областях, популярность органических продуктов неизменно увеличивается. По сведениям союза Ecolalia, в 2011 году спрос в Испании вырос на 7%.

На Балеарских островах этот сегмент переживает настоящий бум. Размеры площади, выделенной под органические продукты, вырос с 16 тыс. га в 2005 году до 28 тыс. га в 2010 году. Количество местных производителей органических продуктов – с 396 (2005 г.) до 698 (2013 г.).

«Каждую неделю мы получаем очередное ходатайство», – рассказывает вице-президент Consell Balear de la Produccio Agraria Ecologica (СВРАЕ) Бритт Мюллер (Britt Muller). Она отвечает за выдачу балеарского штампа для органических продуктов, а

Здоровая пища ЖИТЬ ПОМОГАЕТ

Несмотря на кризис, сектор органических продуктов на Майорке не перестаёт расти. Популярность не мешает возникновению рисков



Предложение на органические продукты на Майорке расширяется. Фото: Энрике Торрес/Mister Eco



Энрике Торрес уже несколько месяцев занимается поставками органических продуктов по острову. Фото: П. Лосано

также обеспечение соответствующего контроля и продвижение этой отрасли. «Этот сектор не переживал

никакого всплеска, ведь клиенты очень верные, – говорит она. – Эти люди уже определились с ценностями, и скорее откажут-



Проверено на улитках: таким образом можно быть уверенным в нетоксичности органических овощей.

ся от других удовольствий, чем от здорового питания».

Приверженность к идеалам демонстрирует

и новоиспеченный руководитель Энрике Торрес: «Я просто больше не чувствовал мотивации на своём старом месте ра-

боты и хотел заняться чем-либо другим». С органическими продуктами он раньше не был связан, но уверен в потенциальном успехе. Он делает ставку на верных традициям майоркинцев и сознательных иностранцев из Северной и Центральной Европы. Они готовы платить немного больше за продукты с острова. Торрес верит в успех своего проекта: «Фермеры заняты с утра до вечера, у них нет времени думать о продажах».

Действительно, проблема сбыта, одна из главных на современных экологических фермерских хозяйствах. На рынке есть всё, что душе угодно. В Пальме работает множество эко-магазинов, первые супермаркеты органических продуктов уже наладили производство собственных марок продуктов. На рынках фермеры предлагают собственные экологические продукты, и вот уже как два года в Пальме два раза в неделю рабо-



Знак органических продуктов демонстрирует соответствие нормам Евросоюза.

тает рынок биологических продуктов. И всё же, прямые продажи на фермах для многих – единственная возможность предложить свои товары покупателям.

По мнению Бритт Мюллер, это имеет и некоторые преимущества: «Ведь без посредников, у производителей увеличивается прибыль». Не стоит ставить перед собой цель конкурировать с ценами супермаркетов. «Производителям невыгодно думать только о дешёвизне», – говорит Мюллер.

Рынок органических продуктов в Пальме: сб, вт, 8:00-14:00, Placa dels Patins. Биологическая ассоциация: www.cbpaee.org Служба доставки Mister Eco: www.mistereco.es