

# OP Rivoira

GRUPO RIVOIRA

## Únase a otras 90 empresas agrícolas de la OP Rivoira

La OP cuenta con la presencia de socios directos y una **Cooperativa Agrícola de Productores denominada "ALLFRUTTA"**, que se hace portavoz de las exigencias del mundo de la producción a través de un Consejo de Administración particularmente activo. La OP es gestionada por los propios productores, que exponen sus necesidades y, sobre esta base, la OP elabora y aprueba el plan operativo, sin descuidar las exigencias técnicas y agronómicas del año.

**La OP está siempre abierta a nuevas adhesiones;** su gestión es totalmente transparente y la ayuda financiera de la UE se distribuye a los productores y a la propia OP sobre la base de los gastos declarados.

En 2018, para subrayar el espíritu de grupo que caracteriza a la OP, Rivoira Giovanni & Figli Spa fue reconocida filial de la OP, con el fin de optimizar los costes de producción en fase de post cosecha, adquirir una potenciación comercial, aumentar las capacidades técnicas destinadas a la valorización y a la mejora cualitativa de la producción aportada por los miembros y, tal como prevé el Reglamento de la UE, calcular el valor de la producción comercializada en la fase de salida de la filial.

La OP obtuvo el reconocimiento de la categoría genérica "fruta", comercializando principalmente manzanas, pero también kiwis, melocotones, ciruelas, albaricoques, peras y cerezas. El objetivo es crecer en los próximos años, manteniendo al mismo tiempo una gestión ágil y eficaz, basada en la **calidad** y la **transparencia**, con el fin de limitar los costes y responder lo mejor posible a las exigencias del mercado y a las de sus miembros.

La OP se caracteriza por la máxima libertad en cuanto a la ausencia de obligaciones de entrega dentro de los límites de los reglamentos y la ausencia de obligaciones de adhesión a la OP: el productor **es libre de retirarse en cualquier momento** de su adhesión. En cuanto a las liquidaciones, la OP prevé que los pagos del producto entregado se efectúen antes del inicio de la nueva campaña agraria. De este modo, los años nunca se cruzan: cuando el productor inicia el nuevo año ya ha cobrado la totalidad de las liquidaciones del año anterior.

La mercancía se paga en función de la calidad; durante el año se pagan anticipos a los productores según las necesidades de cada explotación. **Es el propio fabricante el que elige el modo y el tiempo de los anticipos** hasta un máximo del 90% del valor hipotético de la mercancía entregada, este sistema les permitió poder hacer frente a emergencias y programar inversiones de la empresa. Las liquidaciones se realizan siempre al término de las ventas del producto; **El precio se basa en la calidad, una calidad premium garantiza siempre precios elevados.**

**El sistema de liquidación es transparente** y los productores tienen acceso en todo momento a los costes de la explotación, a los precios de venta y a los datos de calidad del producto, invitados por los técnicos y el personal de la empresa, en cada apertura de celda, para ver sus calibraciones.

Cada año, en enero, se organiza con los productores/miembros una reunión a medio plazo en la que participan directamente la dirección y el servicio técnico en la que se presentan los datos relativos a la **situación del mercado** (tendencias, escenarios de ventas, proyecciones al final de la temporada), a la calidad del producto (informe de calibración, problemáticas, volúmenes de primera a segunda) y se hace balance de todos los nuevos proyectos.