

Προϊόντα από ελληνικό αβοκάντο στις αγορές της Ευρώπης και των Αραβικών χωρών

/ [Επιστήμες, Τέχνες & Πολιτισμός](#)



Μια ευρωπαϊκή καινοτομία, εξαγωγές σε αρκετές ευρωπαϊκές αλλά και αραβικές χώρες, ενός μάλιστα προϊόντος που δεν είναι και ευρέως γνωστό ότι ευδοκιμεί στην Ελλάδα, είναι τα μέχρι τώρα επιτεύγματα μιας εταιρίας από την Κρήτη. Η Anoei, η οποία έχει έδρα στα Χανιά, ξεκίνησε τη λειτουργία της το 2014 και ειδικεύεται σε τυποποίηση και εξαγωγές προϊόντων από αβοκάντο.



Φωτογραφία: Pixabay/Δημόσια Χρήση

Επικεφαλής αυτής της επιχειρηματικής προσπάθειας ο Μανώλης Λεράκης, ο οποίος το 2012, σε συνεργασία με το Χαροκόπειο Πανεπιστήμιο κατάφερε να δημιουργήσει κάτι μοναδικό για το οποίο η εταιρία απέσπασε και την πρώτη διάκριση της. Πρόκειται για την αντιμετώπιση της ενζυματικής αμαύρωσης και της υποτροπής της οξειδωσης του λίπους με φυσικά μέσα, χωρίς την προσθήκη συντηρητικών. «Αυτό σημαίνει ότι το προϊόν δεν μαυρίζει» δήλωσε στο Αθηναϊκό – Μακεδονικό Πρακτορείο Ειδήσεων ο κ. Λεράκης υπογραμμίζοντας ότι αυτό δίνει τη δυνατότητα να παράγουν ετικέτες «με μεγάλη διάρκεια ζωής, από τους έξι μήνες και πάνω, κάτι που πριν φάνταζε αδύνατο».

Όλη η ιστορία ξεκίνησε πίσω, στο μακρινό 1971, όταν ο πατέρας του κ. Λεράκη μαζί με δυο άλλους αγρότες, αλλά και με την καθοδήγηση του Ινστιτούτου Ελιάς, Υποτροπικών Φυτών & Αμπέλου του ΕΛΓΟ-ΔΗΜΗΤΡΑ έφεραν το δένδρο του αβοκάντο για δοκιμαστική καλλιέργεια στα Χανιά της Κρήτης. «Ήταν μια δοκιμή με την καθοδήγηση του Ινστιτούτο προκειμένου να διαπιστώσουμε εάν το προϊόν μπορεί να είναι παραγωγικό» σημειώνει ο κ. Λεράκης τονίζοντας πως «το δένδρο είναι πολύ ευαίσθητο και σχετίζεται άμεσα με το μικροκλίμα της περιοχής που θα

ζήσει. Όντας πάρα πολύ ευαίσθητο, είναι λίγες οι περιοχές που μπορεί να ευδοκιμήσει επάνω στον πλανήτη». Στο νησί της Κρήτης κανείς το συναντά περισσότερο στα Χανιά και λιγότερο στο Ρέθυμνο και όχι σε όλες τις περιοχές «αλλά σε συγκεκριμένα σημεία, όπου υπάρχουν οι συνθήκες που του επιτρέπουν να ευδοκιμήσει».

Η παραγωγή σήμερα ανέρχεται στους 30 τόνους, με τη μισή να καταναλώνεται εντός των συνόρων και η άλλη μισή να εξάγεται στις διεθνείς αγορές. «Εξάγουμε σε Αραβικές χώρες καθώς και σε ευρωπαϊκές όπως η Τσεχία, η Σλοβακία, η Αυστρία η Γερμανία».

Προς ώρας η εταιρία δεν εξάγει προς την Αμερική, αλλά ούτε και προς ασιατικές χώρες καθώς όπως δήλωσε στο ΑΠΕ-ΜΠΕ ο κ. Λεράκης «τα κόστη μεταφοράς είναι πάρα πολλά με αποτέλεσμα να βγαίνουμε εκτός ανταγωνισμού, ενώ παράλληλα είμαστε “μικροί” για να πάμε τόσο μακριά» ωστόσο όπως υπογραμμίζει «κάποια στιγμή θα τα καταφέρουμε».

Μετά από έρευνες, οι οποίες διήρκησαν αρκετό χρονικό διάστημα ο κ. Λεράκης κατάφερε να δημιουργήσει κωδικούς με βάση το αβοκάντο συνδυασμένο με προϊόντα τα οποία παράγονται στην Κρήτη. Μεταξύ αυτών αβοκάντο με μυρωδικά και λεμόνι, το αβοκάντο με φέτα, ελιά και κρητικό ξύδι και το αβοκάντο με μαύρη σοκολάτα, ενώ υπάρχει και σειρά γκουρμέ προϊόντων που έχουν τοποθετηθεί στα ράφια ντελικάτέσεν καταστημάτων.

Μέσα στην οικονομική κρίση η δημιουργία της εταιρίας

Αν και η λειτουργία της εταιρίας ξεκίνησε μεσούσης της οικονομικής κρίσης κατά την περασμένη δεκαετία, ο κ. Λεκάκης δεν το έβαλε κάτω. Και αυτό εάν αναλογιστεί κανείς ότι το ύψος της επένδυσης ανήλθε στις 250.000 ευρώ, ιδιαίτερα σε μια περίοδο όπου ο δανεισμός ήταν δυσεύρετος. «Ένα μέρος της αρχική επένδυση τότε είχε ενταχθεί στο ΕΣΠΑ, ενώ σήμερα η λειτουργία της επιχείρησης λειτουργεί με ίδια μέσα» σημειώνει στο Αθηναϊκό - Μακεδονικό Πρακτορείο Ειδήσεων επισημαίνοντας πως «από τις αρχικές δυσκολίες που υπήρξαν τα πρώτα χρόνια, υπάρχει ένα βαθύ “σημάδι” στα οικονομικά της εταιρίας. Ακόμη και τώρα είναι δύσκολα τα πράγματα και ελπίζουμε να τα καταφέρουμε, δεν έχουμε ξεπεράσει τις επιπτώσεις ακόμη».

Εκφράζει όμως την αισιοδοξία του καθώς σύμφωνα με τον ίδιο «η Ελλάδα έχει πλεονέκτημα να παράγει πολύ καλής ποιότητας προϊόντα στον πρωτογενή τομέα». Όμως σε αυτό που η εγχώρια αγορά υστερεί έναντι του διεθνή ανταγωνισμού είναι η τεχνολογική προσέγγιση. «Δεν έχει γίνει σοβαρή τεχνολογική προσέγγιση στα

προϊόντα που τυποποιούνται στην Ελλάδα ώστε αυτό το πλεονέκτημα που παράγεται από τον πρωτογενή τομέα να μεγιστοποιείται στη φάση της μεταποίησης του», είπε χαρακτηριστικά.

Τέλος, «εάν κάποιος καλλιεργήσει με καλές πρακτικές, είναι σίγουρο ότι θα παράξει ένα προϊόν απείρως καλύτερο από άλλες περιοχές» λέει ο κ. Λεκάκης συμβουλεύοντας όλους εκείνους που θέλουν να ασχοληθούν με τον πρωτογενή τομέα «να κάνουν 2-3 καλλιέργειες, κατανεμημένες χρονολογικά μέσα στο 12μηνο».

Πηγή: ekirikas.com