

Apoyo en el presente, valor en el futuro

Mercadona afianza su relación con proveedores del sector primario en Alicante

La empresa de distribución apuesta con el proyecto Caspopdona por «la relación directa con los productores» de distintos puntos del país



ENEAS G. FERRI ALICANTE

@Eneas_Ferri

20 septiembre 2015
08:52

Aunque parezca de una lógica aplastante, las leyes de la oferta y la demanda no siempre funcionan de la mano ni por el beneficio mutuo entre productores, distribuidores y clientes. Sin embargo, siempre existen excepciones que confirman la regla y en este punto se encontraría el proyecto de la Cadena Agroalimentaria Sostenible de Mercadona (Caspodona), que desde hace un lustro trabaja por la relación directa con el sector primario, dando apoyo a los agricultores y ganaderos para que obtengan el mejor producto, ese que después ofrecerán a sus clientes.

El concepto de cadena sostenible de producción, distribución y venta de productos frescos del sector primario nace con la intención de satisfacer a los cinco componentes que, según la compañía de supermercados, completan el «modelo social» al que pretenden llegar: el capital, la sociedad, los proveedores, los trabajadores y, al final, el cliente, considerado el más importante de la estructura.

Por este motivo, desde la empresa apuestan por «la relación directa con los productores» de distintos puntos de España para, con ello, llegar a todos sus supermercados tanto con los productos diarios que llenan cada mañana los establecimientos como los de temporada, que lo hacen intensamente en el tiempo en que ofrecen su mejor versión.

Son varios los productos que nacen en el sector primario de la provincia de Alicante, pero entre ellos, actualmente, es la recolección de la uva el que se encuentra en plena campaña hasta que culmine, como suele disfrutar cada ciudadano, aproximadamente con doce campanadas que despiden el año en Nochevieja.

Mercadona presenta varios ejemplos del proyecto Caspopdona, incluso algunos que superan en tiempo esta marca, ya que comenzaron la relación antes de que se convirtiera en una misión para la empresa.

La productora de uva de mesa Ignacio Prieto lleva desde 1997 de la mano de Mercadona, a la que vende la mayor parte de su producción, que supera los tres millones de kilogramos. No obstante, la empresa afincada en Aspe destina el porcentaje que no queda en el mercado interior a la exportación a países como Alemania, Italia e, incluso, los Emiratos Árabes.

El gerente de esta empresa familiar es Antonio Prieto, la segunda generación de productores de uva de mesa, pero que muestra un salto de calidad tanto en la producción como en la visión de futuro respecto al trabajo en las antiguas plantaciones de vid. De las 250 hectáreas que dispone la empresa, actualmente tiene en producción 112, las que puede acometer para cumplir con los objetivos de su proyecto empresarial.

No obstante, el resultado de esta plantación es inmejorable dada la inversión que ha podido realizar gracias al apoyo de Mercadona en 18 años de relación. «Ser interproveedor de una empresa de supermercados como ésta da seguridad y estabilidad. Cada año se acuerda una producción y sabes que la tienes en el mercado, por lo que te sientes respaldado para mejorar las condiciones con las que conseguir el mejor producto», confiesa Prieto.

Buen ejemplo de este crecimiento sostenible se aprecia en la imagen que presentan casi todos sus terrenos, con vides protegidas en primer término por una mallas que alejan los racimos de los pájaros y del granizo, de las principales amenazas para este cultivo, y aderezadas además con plásticos que forman techos sobre las líneas de plantas, con lo que se evita que caiga la lluvia directamente sobre la uva.

Por si fuera poco, la empresa combate la otra principal amenaza, los insectos y las plagas, de manera casi totalmente ecológica. Para las moscas utilizan unas trampas que atraen a los insectos y los mata, sin utilizar insecticidas sobre la fruta, y para la llobesía



Plan dietético personalizado, 4 consultas

Centro de Nutrición Isabel Aguirre

75€

35€

Llévatelo

botrana', una polilla que desova dentro de la uva y la pudre al crecer, emplean unos trozos de tela que desprenden feromonas que confunden al insecto y evitan su reproducción, por tanto, que desove.

Según confiesa Prieto, el proyecto de Mercadona «es el ideal para nosotros, porque nos permite mejorar y seguir creciendo al tiempo que nos aporta la tranquilidad de que si un año es malo por cualquier motivo, no nos veremos abocados a buscar otras salidas».

Familias enteras

Esta seguridad se traduce en cifras como las de los 160 empleados que llega a tener en temporada alta, donde familias enteras trabajan en la empresa distribuidos en distintas labores como la recolección, normalmente destinada a los hombres, y la selección y empaquetamiento, de mayoría femenina.

Casi en el punto puesto se encuentra la empresa Frutas Enrique Prieto e Hijos, que también afincada en Aspe, es ejemplo de que el proyecto de la compañía de supermercados sigue en crecimiento. Con 35 hectáreas de producción que suponen unos 800.000 kilogramos de uva anuales, llega tener medio centenar de empleados en la temporada alta de trabajo. Esta será su segunda campaña como proveedor de Mercadona para esta empresa de tradición familiar, donde el gerente, Enrique Nieto, es nieto del fundador.

«Llevamos más de 70 años produciendo uva, pero los tiempos cambian y debemos adaptarnos», confiesa Enrique Prieto, a lo que añade que «la mentalidad suele ser la de mantenernos e intentar crecer con seguridad. Por eso, desde que trabajamos con Mercadona, podemos mirar más al futuro con esperanza y menos al cielo con miedo».