El valor humano para UvasDoce

Con un incremento en su producción del 8%, UvasDoce llega los meses fuertes para la uva de mesa. Una campaña en plena crisis sanitaria pero donde el sector del campo, agricultores y trabajadores de la central, en este caso la suya, están demostrando su compromiso con la sociedad, poniendo sobre la mesa la importancia que tiene esta actividad económica.

Por Marga López

Para UvasDoce la actividad agrícola no cesa a lo largo del año. A principios de año, cuando finaliza la campaña de uva nacional, comienza con su línea de importación, unos 500.000 kilos que se vienen a sumar a los 4.000.000 de kilos que de forma habitual comercializa esta firma. Y en plena línea de importación les llegó el confinamiento, la crisis sanitaria.

Esta situación, nueva para todos, sacó lo mejor del sector agrícola, el carácter comprometido y responsable que hay detrás de cualquier actividad agraria, la conciencia de saber que son sector de primera necesidad, porque sin ellos, no hay alimentos. “Las primeras semanas de confinamiento, nuestros trabajadores en el campo y en la central, venían a trabajar con miedo. Por muchas pantallas y medidas de seguridad que tomamos, los trabajadores tenían miedo, y a pesar de eso, no faltó ni uno a su puesto. Y eso hay que agradecérselo”, nos explica Miriam Cutillas, Directora Comercial y de Marketing en UvasDoce. “Porque nosotros podemos hablar con los clientes, gestionar los pedidos, pero sin los hombres y mujeres que trabajan en la central y en el campo, no hubiéramos podido seguir”.

> El verdadero éxito de UvasDoce está en el compromiso sus trabajadores

Ahora la situación es algo distinta, lamentablemente no porque la crisis ha cambiado, sino porque ahora sabemos a qué nos enfrentamos. En UvasDoce han materializado un protocolo de seguridad muy completo: equipos burbuja, ampliación de comedor, equipos de protección. “A pesar de todos nuestros esfuerzo, la incertidumbre sobre lo que va a pasar sigue estando ahí. Sin embargo, esto no puede parar proyectos estratégicos en los que llevamos trabajando muchos años”, añade la Directora Comercial.

Completada la transición a uvas sin semillas

Uno de esos proyectos ha sido la reconversión de todas sus fincas a uvas sin semillas. De los 4.000.000 de kilos que producen en el valle del Vinalopó, apenas el 2% es de uva con semilla, Red Globe, el resto son nuevas de variedades *seedless,* rojas y blancas, entre las que destaca las Candy, uvas con un excepcional sabor. “El próximo año seremos la primera entidad en España en tener la gama completa de este tipo de uva, seis en total, lo que nos permitirá prolongar la comercialización de este producto durante más tiempo”, argumenta Cutillas.

Las Chuches de UvasDoce

Precisamente con el fin de poner en el mercado de una forma atractiva, especialmente para los más pequeños estas uvas con sabor, UvasDoce lanzó hace unas semanas las *Chuches de UvasDoce*. “Sabemos que es un momento complicado para cualquier lanzamiento, pero tenemos que verlo como un proyecto a largo plazo, que nos permitirá ganar visibilidad y posicionamiento en los lineales de cara al próximo año”, añade la Directora Comercial y de Marketing.

Para este producto, UvasDoce utilizará distintas variedades, siempre sin semilla, de calibre medio, y sobre todo aquellas que en cada momento de la campaña destaquen por su sabor.

Las Chuches de UvasDoce se comercializan en dos formatos, de 200 y 250 gramos, en caja de cartón con juegos y puzzles para los más pequeños, y en envase de plástico para un cliente que así lo ha solicitado buscando mostrar de forma completa la uva.

Apuesta por los productores locales

En cuanto al desarrollo de la campaña, desde UvasDoce confirman el buen inicio del ejercicio durante los meses de julio y agosto, donde han percibido un ritmo de entrada en los lineales españoles muchos más rápido y ágil que en años anteriores. “La distribución española está realizando una verdadera apuesta por los productores locales. Mientras otros años nos costaba entrar durante el verano porque había uva de Egipto o de Marruecos, cada vez son más los que se interesan por saber cuándo podemos comenzar a suministrar uva. Reconocen el valor de lo local, es eso es algo que igualmente tenemos que poner en valor”, apunta Miriam Cutillas.

Incremento de la producción

El comportamiento irregular de la primavera en cuanto a la meteorología ha provocado que las previsiones de crecimiento en UvasDoce de casi el 25% se hayan visto rebajadas hasta el 8%. Este año han entrado nuevas fincas en producción, de ahí que la entidad pueda mantener esas previsiones de incremento de la producción y comercialización.