

La empresa de la semana



Un proyecto ganador para el futuro del aguacate valenciano



► UN REPORTAJE DE J. LUZ Y R. FUERTES

Grupo Alcoaxarquía, referente en la gestión integral del aguacate, iniciaba 2023 con la apertura de una nueva planta de confección en Sollana (Valencia), un movimiento con el que reafirma su estrategia de liderazgo en el mercado español de tropicales.

Tras un proceso de expansión en los últimos años y lograr establecerse en países de América y África como Perú y Marruecos, el grupo con sede en Vélez-Málaga da un paso al frente con Alcoaxarquía Levante, su filial en Valencia. “Vimos que en Valencia estaba creciendo cada vez más el cultivo de aguacate y que estratégicamente era buen momento para instalarnos y proporcionar servicio a los productores y centrales de compra ya que la zona cuenta con pocas empresas que realizan el trabajo de comercialización”, explica José Antonio Alconchel, CEO de Alcoaxarquía.

La decisión de poner en marcha Alcoaxarquía Levante no sólo fortalece la presencia de la compañía en el mercado, sino que reafirma su compromiso con la mejora constante, la innovación, la calidad y la proximidad. La experiencia acumulada durante más de 50 años en la producción y exportación de cítricos y frutos tropicales y sus conocimientos en el manejo del aguacate suponen una gran contribución al desarrollo y la estructuración del cultivo y el comercio de una fruta de tan alto valor como el aguacate en la Comunidad Valenciana.

En esta línea, “Alcoaxarquía Levante nace con la premisa de acercar todos los conocimientos de la compañía y el know-how de la producción del aguacate a los productores valencianos”, afirma Alconchel. Además, “estamos convencidos de que la Comunidad tiene zonas muy buenas para el cultivo de aguacate, desde Alicante hasta Castellón”, cuyo fruto, además, “tiene un valor de proximidad y un trato muy especial”.

De la nueva planta, que incorpora la tecnología más avanzada, cabe destacar que cuenta con una ubicación estratégica, en la que prevalece su cercanía con los grandes mercados agroalimentarios españoles y a un paso de las oficinas comerciales de grandes centrales de compras.

Además, son evidentes sus ventajas logísticas por la proximidad con los puertos de Valencia, Sagunto y Castellón y a la frontera francesa. Una ubicación privilegiada que permite que el aguacate producido y/o distribuido desde España ahorre “14 o 16 horas de transporte”, según destaca Alconchel, en el trayecto hacia sus principales destinos. Un dato de especial relevancia



Los aguacates de la empresa liderada por José Antonio Alconchel destacan por su calidad y sabor.

La decisión de poner en marcha Alcoaxarquía Levante no sólo fortalece la presencia de la compañía en el mercado, sino que reafirma su compromiso con la mejora constante, la innovación, la calidad y la proximidad

para favorecer la reducción de la huella de carbono al tiempo que se garantiza un servicio excelente.

Grupo Alcoaxarquía cuenta con producción en ambos hemisferios, destacando Perú, España y Marruecos, facilitando así la continuidad en el servicio de un producto de calidad contrastada durante todo el año. En definitiva, todas las acciones del Grupo se orientan a abastecer a los mercados las 52 semanas del año con un producto de máxima calidad, con características organolépticas siempre reconocibles por los consumidores más exigentes.

Con el afán de seguir creciendo y desarrollándose a todos los niveles, esta

semana se conocía que Grupo Alcoaxarquía ha traspasado una participación minoritaria de su capital a Tresmares, plataforma inversora respaldada por el Banco Santander, en una operación con la que la entidad financiera inicia su andadura en el sector agro y que ha tenido una gran acogida en el sector hortofrutícola.

TECNOLOGÍA E INVERSIÓN

La central de Sollana, que recibe, madura y confecciona el característico aguacate de primera calidad de Alcoaxarquía, cuenta con una superficie total de 2.500 m² de. La zona de procesado, de 1.800 m², incluye cinco líneas: dos ma-

nuales (una de ellas íntegramente Bio), una de flow pack, una encajadora y una enmalladora.

La superficie restante se divide en las cámaras de frío, repartidas en 300 m² con capacidad para 275.000 kilos, y en las cámaras de maduración, con 250 m² en total, con capacidad para madurar 50.000 kilos al día, además de las zonas de muelle de carga y descarga.

Además de la tecnología, Grupo Alcoaxarquía aporta como valor añadido imprescindible en el éxito de la comercialización del aguacate su experiencia en el manejo de la fruta desde el campo hasta el consumidor, pasando por todas sus fases agronómicas y de gestión postcosecha.

Desde la recepción de los aguacates hasta su maduración y preparación, se emplean los sistemas tecnológicos más avanzados para garantizar la frescura y la calidad del producto. La compañía se mantiene a la vanguardia en las últimas tecnologías para la gestión logística y el monitoreo de la cadena de suministro, pero también en el control agronómico y de calidad. Además, están desarrollando diferentes líneas de I+D+i sobre patrones, maduración interna y externa, huella hídrica, huella de carbono... en colaboración distintas universidades, con el Instituto de Hortofruticultura Subtropical y Mediterránea La Mayora (IHSM) del CSIC y, a nivel valenciano, con el instituto Valenciano de Investigaciones Agrarias (IVIA), AVA-Asaja y la Asociación de Productores de Aguacates de la Comunitat (ASOPROA).

TRASPASAR EL CONOCIMIENTO

Si bien el cultivo del aguacate se encuentra en plena expansión en el territorio valenciano, aún hay desconocimiento sobre el manejo de este fruto tropical tan distinto del de los cultivos tradicionales de la zona. Uno de los prejuicios más extendidos es la gran cantidad de agua que exige la planta de aguacate, pero que el director general de Alcoaxarquía matiza: “Una planta de aguacate no consume más agua que un naranjo o que un frutal de hueso. Con unos 4.500 m³ por hectárea y año estamos consiguiendo buenos resultados. Simplemente, los riegos deben ser más frecuentes y menos abundantes, pues sus raíces son menos profundas”, expone Alconchel a Valencia Fruits.

Aunque ahora Alcoaxarquía Levante está actuando como comercializador, contar con producción propia en la Comunidad Valenciana es también un objetivo a corto plazo. La manera de trabajar del Grupo consiste en alquilar las tierras y tratarlas como propias o llegar

a acuerdos con los productores donde la asistencia, el tratamiento y la dirección técnica de la explotación siguen las directrices de la compañía, proporcionando así el conocimiento y la tecnología para el manejo del cultivo aguacate. La disponibilidad del Grupo para trabajar conjuntamente con productores locales de aguacate de calidad es total.

Como valor añadido, también facilitan la conversión de los campos de agricultura convencional a agricultura orgánica. “Nuestro modelo de negocio de ‘comercializar lo que producimos’ y controlando lo que producimos será un valor añadido para aquellos productores que se sumen a nuestro proyecto”, resalta Alconchel.

■ VENTAJAS LOGÍSTICAS

El consumidor está cada vez más volcado en el consumo de aguacate, la tendencia es creciente en España, en Europa y en los países desarrollados. Y, paralelamente, crece también sobre los productos orgánicos. De cara a las centrales de compra, Grupo Alcoaxarquía ofrece un producto de calidad las 52 semanas del año y, para ello, Alcoaxarquía Levante supone un punto estratégico no sólo a nivel logístico, sino también desde el punto de vista de la sostenibilidad ambiental al estar 600 km más cerca de los principales mercados de este producto que otras plantas de procesado. Es el caso de mercas como Mercamadrid o Mercabarna o de países como Francia, principal consumidor europeo de aguacate. La proximidad a los puertos de Valencia, Castellón y Sagunto es otra ventaja en la carrera por realizar una distribución más sostenible y con menos huella de CO₂.

Además, disponer de esta planta de confección en la Comunitat Valenciana permite al aguacate valenciano adquirir más nombre y más valor al convertirlo en un producto de proximidad. Así, junto con el fruto andaluz, el aguacate español gana semanas en el año al abarcar desde diciembre hasta abril, mientras que “nuestro calendario está cubierto el resto de meses por las plantaciones propias que tenemos en nuestra filial de Perú. México y Marruecos nos permiten cerrar los 12 meses. Siempre con la misma calidad, el mismo método, el mismo sabor y las mismas líneas de producción e investigación”, explica Alconchel.

■ TRANSPARENCIA

Grupo Alcoaxarquía trabaja con producto de sus propios campos, pero también establece relaciones en las que destaca la confianza y la transferencia de conocimientos e información con productores a los que alquila las explotaciones o que se convierten en socios. Y es que uno de los conceptos clave y transversal dentro del Grupo Alcoaxarquía es la transparencia y la democratización de la información en toda la cadena, desde el campo hasta el cliente.

El Grupo pone a disposición no solo de los productores sino de los compradores AlcoNature, una plataforma digital de gestión integrada de los cultivos y procesado de la fruta donde clientes, socios agricultores, técnicos de campo o responsables de las plantas de procesado pueden consultar y seguir a tiempo real todos los procesos y la evolución del cultivo.

■ FUTURO

El gran proyecto de Alcoaxarquía Levante empieza con un equipo humano de profesionales valencianos con gran conocimiento del sector agro que aportan la experiencia en el manejo del producto y en la gestión de los mercados.

“Hay futuro, pero hay trabajo”, concluye José Antonio Alconchel, al resumir no sólo la situación del aguacate en la Comunidad Valenciana sino también la del propio Grupo, ya que la compañía espera cuadruplicar sus activos actuales y alcanzar las 50 mil toneladas de



Salvador Martínez, gerente, y Alberto Fernández, director de planta, están al frente de un equipo en pleno crecimiento.



La planta cuenta con la tecnología más innovadora para la conservación, la maduración, el manipulado y el envasado de los aguacates.



Las opciones de confección disponibles se adecúan a las necesidades de presentación de los principales grupos de distribución.

Grupo Alcoaxarquía trabaja con producto de sus propios campos, pero también establece relaciones en las que destaca la confianza y la transferencia de conocimientos e información con productores a los que alquila las explotaciones o que se convierten en socios

producto comercializado en un plazo máximo de entre 3 y 5 años.

Un proyecto que ya es realidad y que cuenta con todos los ingredientes para convertirse en la punta de lanza del aguacate valenciano y, por extensión, español.