

MARI CARMEN CORRALES / Adjunta a Gerencia y encargada del desarrollo de nuevas líneas de negocio de Frutas IRU

“Nuestro primer reto es que comer sano sea un placer”

Si algo ha dejado claro esta crisis sanitaria, en opinión de Mari Carmen Corrales, es que empresas como Frutas IRU son esenciales y que Mercabilbao va mucho más allá de la comercialización.

Valencia Fruits. *¿Qué podemos decir de la marcha actual de Frutas IRU en este ejercicio 2020 afectado por la crisis sanitaria?*

Mari Carmen Corrales. No hemos parado; tampoco podía ser de otra forma, teníamos el reto de hacer que la fruta y la verdura llegase a los hogares y lo hemos conseguido. Estamos muy orgullosos, no solo de nuestro equipo, si no del sector. Creo que hemos dado una respuesta extraordinaria desde el campo hasta quien pone el género en manos del cliente. Hemos trabajado juntos y buscado las fórmulas para que la cadena de valor funcionase.

Todo ha ido muy rápido y parece que ha pasado mucho tiempo, pero no podemos olvidar que han habido momentos en los que no podíamos dar por hecho que iba a haber productos en los lineales y eso ha sido muy duro.

Ahora viene la segunda vuelta que también va a ser complicada. Estamos sufriendo en algunas líneas de negocio que por las circunstancias se han visto perjudicadas. Va a toca atravesar un bache económico y vivir con la incertidumbre de cómo evolucionará el virus. Aunque la actividad en global no se ha reducido preferimos ser cautos y seguir trabajando para tratar de anticiparnos.

VF. *¿Qué supone para Frutas IRU formar parte de la plataforma comercial de Mercabilbao?*

MCC. No describiría a Mercabilbao plataforma comercial, somos una unidad alimentaria, va mucho más allá de comercializar.

Hacemos de transmisores de conocimiento entre el campo y el cliente profesional, ayudamos a que lo que sucede en el campo y en el comercio esté alienado y tenga sentido, a que evolucionemos juntos.

Somos algo entre un pulmón y un centro de operaciones. Me atrevería a decir que somos algo muy parecido a una familia; debatimos, a veces nos enfadamos... pero buscamos la manera de solucionarlo y somos capaces de mirar más allá y de trabajar juntos en pos de un objetivo común.

Creo que ahora más que nunca se ha demostrado que somos esenciales y Mercabilbao va mucho más allá de la comercialización.

VF. *¿Qué cambios considera necesarios para que Mercabilbao sea una plataforma comercial de referencia con futuro?*

MCC. Necesitamos concienciarnos de que tenemos que crear un ecosistema para toda la industria alimentaria.

Un lugar en el que desarrollarnos y vivir los próximos treinta años de nuestra historia, ojalá sean más.

Eso implica muchas cosas, como por ejemplo, aglutinar el sector y las actividades

que lo apoyan: desde transportistas hasta centros de investigación, atraer talento, contar con la infraestructura necesaria etc.

VF. *¿Hay proyectos a la vista en Frutas IRU?*



Imagen de archivo de los puestos de Frutas IRU en Mercabilbao. / NEREA RODRIGUEZ

MCC. Nuestro reto principal a nivel de producto es hacer accesible la opción saludable y conseguir que comer sano sea un placer. En ese sentido vamos a ver cosas nuevas este año. Por supuesto también estamos trabajando en la digitalización, la mejora de los procesos. Y tratando de ser más atractivos para clientes, proveedores, para el talento y para el conocimiento. Muchas veces se olvida esto último y creemos que el conocimiento es algo que se debe captar y no dejar escapar porque ayuda a hacer posible todo lo demás.



GARAIA

PRODUCTOS DE TEMPORADA DE LOS BASERRITARRAS LOCALES KOOP

Mungia, Bizkaia

garaia.net