

ANTONIO AGUDO / Responsable de Ventas de "El Melonero"-SAT Hnos. Agudo Contreras

# "El comienzo de la campaña nacional augura una temporada fructífera"

Tras haber cerrado un ejercicio 2020 "bastante positivo", El Melonero afronta la nueva temporada con optimismo, con una campaña de contra-estación que cada año aumenta en ventas y con la producción nacional en sus primeros compases, que según Antonio Agudo este año presenta buena calidad. La empresa villaconejera afronta este 2021 con optimismo y convencida de que su apuesta por la calidad es el camino a seguir para fidelizar tanto su cartera de clientes como el consumidor final.

NEREA RODRIGUEZ. REDACCIÓN. Valencia Fruits. ¿Qué valoración realiza Hnos. Agudo Contreras de su ejercicio 2020, teniendo en cuenta los efectos derivados de la pandemia?

Antonio Agudo. Pese a la incertidumbre vivida durante los primeros meses de la pandemia y ante una situación tan anómala a la que nunca antes nos habíamos enfrentado, El Melonero supo adaptarse a las nuevas necesidades sani-



La marca 'El Melonero' siempre va ligada a una calidad indiscutible. / EL MELONERO

"Nuestra apuesta por la sandía nos ha sorprendido enormemente, ya que durante el pasado ejercicio, tuvo una inmensa acogida entre los clientes"

"Consideramos de vital importancia el retorno de las ferias y de los encuentros comerciales"

VF. A pesar de la complicada situación que vivimos, ¿cómo ha transcurrido el año 2021 para la empresa, con la oferta de contra-estación?

AA. Año tras año, el melón de contra-estación va adquiriendo mayor aceptación por parte del consumidor. Dicha acogida, sumada a la espectacular calidad del producto importado de Brasil y Senegal, se traduce en una notable campaña de importación con la que estamos más que satisfechos.

VF. ¿Preocupa la guerra de precios que han emprendido las cadenas de supermercados con ofertas agresivas para atraer al consumidor final a raíz de la crisis sanitaria y económica que sufrimos desde 2020?

AA. No es un dato preocupante porque las grandes superficies con las que trabajamos cada vez apuestan más por la calidad. Bien es cierto que la gran distribución siempre busca precios competitivos, pero no es un factor que exima de calidad al producto, que al final, es lo que marca la diferencia.

VF. En abril-mayo comienza la temporada nacional con las producciones bajo invernadero de Almería. ¿Qué primera valoración realiza Hnos. Agudo Contreras de la campaña 2021?

AA. El comienzo de la campaña nacional augura una temporada fructífera. Por ello, siguiendo en la línea de años anteriores, en los que el melón y la sandía tuvieron buena calidad, si la climatología es favorable, nuestra valoración es bastante optimista.

VF. ¿Cuáles son las previsiones para el resto de zonas productoras nacionales que les llegan?

AA. La producción de melón y sandía procedente de Murcia, La Mancha y Madrid depende, en gran medida, de las condiciones meteorológicas. Como hemos comentado respecto a la producción almeriense, si el buen tiempo acompaña, la materia prima vendrá dotada de una excelente calidad.

VF. ¿Cómo avanza el proyecto 'sandía El Melonero'?

AA. La apuesta por la comercialización de sandía nos ha sorprendido enormemente, ya que durante el pasado ejercicio tuvo una inmensa acogida en el sector. Por ello, somos optimistas con este proyecto en el que hemos trabajado mucho para posicionar la sandía "El Melonero" y garantizar su reconocimiento en el mercado.

VF. En su opinión, ¿cuáles serán los factores clave de la campaña 2021 de melón y sandía?

AA. Bajo nuestro punto de vista, la calidad es imprescindible. El factor calidad sumado a un proceso de producción riguroso, a una minuciosa elaboración y a unos precios competitivos en la comercialización se traduce en resultados óptimos para satisfacer la demanda del cliente; que, a su vez, garantizará la calidad de los melones y sandías "El Melonero" al consumidor final. Un consumidor que se decanta nuestra marca es porque sabe que siempre va ligada a una calidad indiscutible.



Los hermanos Agudo Contreras, Emilio, Ángel y Antonio. / EL MELONERO

tarias, motivo por el que la valoración del pasado ejercicio es bastante positiva. Bien es cierto que el sector de la alimentación está teniendo un tirón muy importante en la crisis sanitaria y nosotros, pertenecientes a dicho sector, estamos comprometidos con nuestros clientes y los consumidores para abastecer la demanda y satisfacer las necesidades en estos meses tan complicados.

VF. ¿Qué cambios ha generado esta crisis sanitaria en el día a día de empresa y en su relación con los clientes y preferencias del mercado?

AA. En el sistema de producción, el día a día de la empresa se ha adaptado a los protocolos marcados por los sistemas sanitarios, no solo para garantizar la calidad y seguridad alimentaria de nuestros productos, sino también con el objetivo de proteger a nuestros trabajadores.

Las relaciones comerciales, por su parte, también han sufrido cambios. En la medida de lo posible, hemos evitado el contacto y la relación con los clientes vía telefónica ha alcanzado un peso importante, tal y como ocurre en muchos otros sectores que se han tenido que adaptar a la nueva normalidad.

VF. ¿Son cambios que ha llegado para quedarse o pasarán una vez superemos esta pandemia?



"La calidad del producto es lo que marca la diferencia"

AA. Los protocolos requeridos para garantizar la seguridad y las medidas sanitarias son cambios constructivos que han llegado para quedarse. Una vez superemos la pandemia, tendremos que seguir con la precaución que estamos llevando a cabo porque son medidas demostrablemente efectivas y favorables para todos.

Sin embargo, en el ámbito de las relaciones con clientes y proveedores, consideramos de vital importancia el retorno de las ferias y de los encuentros comerciales, un escenario fundamental para el desarrollo de nuestra actividad económica. Tan pronto como vayamos recuperando la normalidad, iremos poco a poco retomando las visitas a nuestros clientes con el fin de generar los vínculos necesarios para satisfacer la demanda.



#40añosdeetiqueta