





04/5

PRODUCTO LOCAL

El compromiso de Grupo Uvesco por el producto fresco de la máxima calidad le ha llevado a desarrollar alianzas y acuerdos con más de 400 productores/as de su entorno, que distribuyen sus productos en los establecimientos próximos.

La alimentación de calidad es uno de los pilares más importantes de la gestión de Grupo Uvesco. Para conseguirla, resulta fundamental establecer alianzas y líneas de actuación, con proveedores/as y

agentes del entorno. Además, esta relación debe ser sostenible y justa, a lo largo de todo su proceso comercial.



Objetivos ODS de Naciones Unidas

A través de esta apuesta por el producto local, se cumple con tres objetivos fundamentales,

relacionados con la sostenibilidad y enmarcados en los ODS de Naciones Unidas:

01

Garantizar alimentos de calidad y fomentar hábitos saludables entre la ciudadanía, con la seguridad de ofrecer productos de primera categoría.

02

Fomentar la economía local y hacerlo, además, con una relación justa y que permita un desarrollo sostenible del sector primario.

03

Reducir el impacto negativo en el medio ambiente, eliminando procesos de manipulado, envasado y transporte de los productos frescos.

Compras a proveedores/as locales

El compromiso de Grupo Uvesco por el producto fresco de la máxima calidad le ha llevado a desarrollar alianzas y acuerdos con productores/as de su entorno.

Por una parte, con el sector primario, para la compraventa de productos próximos al ámbito de sus supermercados, y por otra, con diferentes cofradías de pesca del Cantábrico, para la comercialización diaria del pescado de sus lonjas.

El Grupo cuenta con acuerdos directos, con más de 400 pequeños/as agricultores/as, ganaderos/as y elaboradores/as (quesos, miel y sidra), que distribuyen sus productos en los establecimientos próximos -algunos de ellos diaria y directamente-. Esta estrecha colaboración permite al Grupo garantizar a la clientela productos de Km 0 de calidad, máxima frescura e inmediatez en el servicio.

El 40% de nuestros proveedores/as locales llevan más de 20 años trabajando con Uvesco.

Asimismo, con la idea de seguir ampliando su red de alianzas, en los últimos años, el Grupo está apostando por el relevo generacional, fomentando y apoyando a jóvenes emprendedores/as del sector agrario y ganadero. Con ello, se trata de buscar nuevas colaboraciones, que amplíen a las existentes y que, además, fomenten y garanticen el mantenimiento de las pequeñas producciones locales y familiares.

Alianzas y acuerdos

El Grupo Uvesco cuenta con los siguientes acuerdos, con pequeños/as

agricultores/as, ganaderos/as, elaboradores/as y pescadores/as:

COFRADÍA DE PESCADORES Y PESCADORAS DE ONDARROA

Para la comercialización de la merluza de anzuelo.

ASOCIACIÓN DE GANADEROS Y GANADERAS LARSABI

Para comercializar cordero de oveja latxa.

FEDERACIÓN DE PRODUCTORES Y PRODUCTORAS DE CONEJO DE EUSKADI

Para promocionar e impulsar el consumo de la carne de conejo local en el País Vasco, bajo el sello BM Bertako Untxia.

COFRADÍA DE MAREANTES(AS) DE SAN PEDRO, DE HONDARRIBIA

Para la comercialización, en exclusiva, de merluza de anzuelo y pescadilla.

D.O. IDIAZABAL, D.O. RONCAL Y MENDIKO GAZTA DE IDIAZABAL

Como apoyo al sector primario del queso, para la promoción de surtido de Denominación de Origen, que ofrece una calidad garantizada.

COFRADÍA DE PESCADORES Y PESCADORAS DE SANTOÑA Y DE LAREDO

Para la compraventa de pescados del Cantábrico y de campaña.

AGRICULTORES Y AGRICULTORAS VILLA DE PRADO DE MADRID

Para la venta directa de verdura a los supermercados.



Relación diaria con los principales puertos del Cantábrico

Además, mantiene una relación diaria con los principales puertos del Cantábrico: Hondarribia, Ondarroa, Bermeo, Santander, Santoña, Laredo, Castro Urdiales y San Vicente de la Barquera.

Esto contribuye a promover la actividad económica de estas lonjas locales y garantiza un producto de primera calidad, en las pescaderías de todos los establecimientos.

Compromiso "Nirea"

Asimismo, el Grupo está adherido, desde 2014, al compromiso «Nirea» del Gobierno Vasco, para la Reactivación del Sector Primario y la

Revitalización del Medio Rural y Litoral de Euskadi.

Servicio directo de verdura fresca de temporada de Madrid

Por otro lado, se ha implantado el modelo de servicio directo de verdura fresca de temporada en la mayoría de los establecimientos de Madrid, en línea con la tendencia del Grupo en otros territorios. Esta ampliación del surtido de origen en Madrid se ha ampliado también con la patata de Madrid. Para este trabajo, ha sido imprescindible el

contacto con las instituciones y organismos públicos y privados encargados del desarrollo rural de Madrid, que se ha formalizado con la adhesión al Protocolo de Actuación para el Fomento del Desarrollo y la Sostenibilidad del Sector Agroalimentario de la Comunidad de Madrid.

Acciones de refuerzo del apoyo a proveedores y proveedoras locales

01

Reforzar el contacto, para dar salida a los excedentes de producto -ampliando el surtido de productos, abriendo el servicio a un mayor número de supermercados y fomentando ofertas-.

02

Contacto con nuevos/as proveedores/as o elaboradores/as.

03

Habilitar redes de compraventa directa, para dar salida a los excedentes, agilizando los procesos administrativos y logísticos.

04

Colaborar con el Gobierno Vasco, las tres Diputaciones Forales vascas y Hazi, para dar salida a los excedentes de productores/as vascos/as, a través de sus puntos de venta.

05

Participar en campañas de promoción de producto local: "Alimentos de Madrid", en colaboración con ASEACAM y la Consejería de Medio Ambiente y Agricultura de la Comunidad de Madrid; "Vinos de Madrid" con la D.O. de Madrid, y promoción de Vinos de la Rioja Alavesa.

06

Celebración del Foro BM en San Sebastián, reuniendo a más de 150 proveedores/as locales, para compartir y poner en común inquietudes y retos del sector.

