

José Antonio Alconchel lidera Alcoaxarquía con un modelo poco común en el aguacate: producción propia, gestión directa del campo y presencia internacional. Su apuesta combina sostenibilidad real, control absoluto del producto y una ambición clara de acercarse también al consumidor final.

**La empresa nació en un entorno muy concreto. ¿Cómo influye ese origen en su identidad?**

Alcoaxarquía nace en la Axarquía malagueña, una zona clave para el cultivo tropical en Europa, y desde el inicio hemos tenido claro que el control del origen lo es todo. Ese punto de partida marca completamente nuestra forma de trabajar. Entendimos desde el principio que, si queríamos diferenciarnos en un sector cada vez más competitivo, debíamos construir un modelo propio, muy enfocado en el control real del campo y en la calidad del producto desde su origen.

**Precisamente, ese modelo es lo que les diferencia dentro del sector. ¿En qué consiste exactamente?**

Nuestra estructura es distinta a la del resto del sector. No somos una cooperativa con miles de socios donde es difícil tener un control real del campo, ni trabajamos comprando fruta a terceros sin trazabilidad. Nosotros somos productores, y lo somos 12 meses al año. Esto cambia completamente la manera de entender el negocio, porque nos permite responsabilizarnos de cada fase del proceso.

**También trabajan con agricultores externos, pero de una forma particular. ¿Cómo funciona esa relación?**

Sí, trabajamos con agricultores colaboradores, no proveedores. Son agricultores que nos ceden el control de sus fincas para gestionarlas igual que las nuestras. Cultivamos y cuidamos esas tierras con los mismos criterios, con un enfoque muy claro: respeto por el entorno, equilibrio del suelo y obtención de un fruto con una calidad y un sabor diferenciales. Esto nos permite ampliar nuestra capacidad sin perder coherencia en el modelo.

**¿Qué les aporta este sistema en términos de control y calidad?**

Este modelo nos permite tener algo que hoy es muy difícil: un control absoluto del producto desde el origen. Y eso es clave cuando hablamos de sostenibilidad de verdad. No se trata solo de cumplir estándares, sino de

# “Nuestro objetivo no es producir más, sino producir mejores aguacates”

José Antonio Alconchel CEO de Alcoaxarquía



José Antonio Alconchel subraya que la gestión integral del cultivo en origen es la base de la sostenibilidad real en el sector agroalimentario

El CEO defiende un modelo propio que permite a Alcoaxarquía producir aguacate los 12 meses del año entre España y Perú

saber exactamente qué ocurre en cada finca, en cada cultivo y en cada momento del proceso productivo.

**Han apostado claramente por la sostenibilidad. ¿Cómo se traduce eso en la práctica?**

En esta línea, formamos parte del Proyecto CIMA como único productor dentro de nuestro sector. CIMA es una iniciativa que apuesta por una agricultura más

avanzada y responsable, basada en el uso de bioestimulantes y en el equilibrio natural del cultivo. En lugar de forzar la producción, se trabaja para fortalecer la planta desde dentro, mejorar la salud del suelo y conseguir un desarrollo más natural del fruto.

**Muchas empresas hablan hoy de sostenibilidad. ¿Qué significa realmente para ustedes?**

Para nosotros, esto no es una

etiqueta, es una forma de trabajar. Porque la sostenibilidad no solo tiene que ver con el medio ambiente, sino también con la calidad final del producto y con garantizar que ese modelo sea viable a largo plazo. Si no hay equilibrio entre esos factores, la sostenibilidad no es real.

**Otro de sus puntos fuertes es la capacidad de ofrecer producto durante todo el año...**

Para nosotros es clave poder ofrecer producto con consistencia durante todo el año. Para ello trabajamos con los dos grandes orígenes del aguacate de calidad: España, por supuesto, y Perú, que es ya nuestra segunda casa. Allí contamos con nuestras propias instalaciones, donde aplicamos exactamente los mismos estándares de control y cuidado del producto, asegurando que cada detalle esté alineado con nuestra forma de trabajar.

**¿Qué supone operar también en Perú para la compañía?**

Nos permite precisamente ser productores los 12 meses del año, manteniendo siempre el mismo nivel de exigencia y calidad. No dependemos de terceros ni de cambios en el mercado, sino que replicamos nuestro modelo en ambos orígenes, lo que nos da una gran estabilidad.

**¿Qué tipo de cliente buscan y con quién trabajan actualmente?**

A nivel comercial, nos hemos especializado en clientes muy exigentes, especialmente cadenas de supermercados que requieren altos niveles de certificación, regularidad y control. Son estos clientes los que hacen llegar nuestro producto a millones de consumidores en todo el mundo, lo que también nos obliga a mantener un nivel de excelencia constante.

**Sin embargo, también miran al consumidor final. ¿Qué planes tienen en ese sentido?**

Sí, al mismo tiempo tenemos un objetivo muy claro: queremos que el aguacate de Alcoaxarquía llegue también a todas las mesas de España. Por eso, estamos trabajando en nuevas líneas que nos permitan acercarnos más al consumidor final... así que mejor no perdernos de vista, porque vienen cosas interesantes en ese sentido.

**Para terminar, ¿cómo imagina el futuro de la compañía y del sector?**

Nuestro camino es seguir profundizando en este modelo: más sostenibilidad desde el origen, más control del producto y una calidad cada vez más reconocida. Porque creemos que el sector necesita evolucionar hacia algo más sencillo y más honesto: cuidar mejor el origen para ofrecer un producto mejor.