

Les cireres de l'Ebre es fan un lloc en els mercats europeus i asiàtics

Una empresa de Tivissa ha apostat per l'exportació i s'ha guanyat la confiança d'importants cadenes de supermercats

REDACCIÓ/ACN

L'any 2005 tres productors de fruita dolça de la Ribera d'Ebre van apostar per treballar conjuntament en la promoció i l'exportació de cireres més enllà de les fronteres del país. L'empresa s'ubica a Tivissa i es coneix com Cerima Cherries, nom amb el qual ja donen pistes sobre els seus objectius.

La companyia ha estat fent una inversió contínua de 4 milions d'euros, sobretot amb maquinària de camp i les instal·lacions. Després d'un important esforç per donar-se a conèixer, i com ha explicat David Manero, un dels socis de l'empresa, les cireres produïdes a la Ribera d'Ebre ja són referència a mercats propis d'Anglaterra, així com en cadenes de supermercats d'arreu del món.

Esforç i molta presència a fires internacionals. Aquesta ha estat la clau en els inicis de l'empresa Cerima Cherries, amb seu a Tivissa, des que tres productors de fruita dolça de la Ribera d'Ebre van decidir crear una nova companyia per prioritzar la promoció i l'exportació de cireres ebrengues de qualitat.

Per aconseguir el reconeixement actual, David Manero ha definit els tres punts bàsics que conformen l'ADN de l'empresa: unes 200 hectàrees de producció pròpia –repartides en set finques ubicades a diferents localitats de la Ribera d'Ebre–, forts controls de qualitat amb tècnics



Imatge de la cadena d'envasament de la companyia Cerima Cherries, ubicada a Tivissa. FOTO: ACN

arribats de diferents punts dels EUA; la investigació per conèixer les tècniques més actuals i innovadores, i una important flexibilitat en els formats de venda, sempre adaptats a les necessi-

ats. Alguns dels seus principals clients són les cadenes Marks&Spencer, Asda, Tesco, Waitrose o la catalana Bon Àrea.

Quan Cerima Cherries es va crear el 2005, els seus propietaris van apostar per invertir bona part dels seus esforços en la comercialització i, sobretot, en la recerca de clients més enllà de l'Estat.

mat. Alguns dels seus principals clients són les cadenes Marks&Spencer, Asda, Tesco, Waitrose o la catalana Bon Àrea.

Quan Cerima Cherries es va crear el 2005, els seus propietaris van apostar per invertir bona part dels seus esforços en la comercialització i, sobretot, en la recerca de clients més enllà de l'Estat.

De moment l'empresa ja ha visitat països com Xile, l'Argentina o els Estats Units

tats pròpies de cada client.

Els controls de qualitat són un dels punts forts de la companyia. Com ha detallat Manero, la producció de Cerima Cherries és molt «selectiva» amb els seus productes i també amb els productes amb què treballa. Estudien d'on provenen i l'historial de tractament que han rebut

Les xifres

Cerima Cherries està formada per un conjunt de 200 treballadors entre el personal propi del camp i els qui treballen com a tècnics a les oficines o als laboratoris de l'empresa. Un dels objectius de l'empresa és arribar, de cara a l'any 2016, als tres milions de quilos de producció respecte al poc més d'un milió que produeix actualment.

Les seves cireres es comercialitzen amb la marca Delis i les distribueixen en dos formats, en caixes o terrines de diferents for-

La companyia ha estat fent fins ara una inversió contínua xifrada en 4 milions d'euros

ris van apostar per invertir bona part dels seus esforços en la comercialització i, sobretot, en la recerca de clients més enllà de l'Estat.

Ara l'objectiu és seguir obrint mercats, com, per exemple, l'asiàtic. De moment ja han visitat països com Xile, l'Argentina o els Estats Units.