

MARÍA GARCÍA Y CLARA MONFORT / Socias fundadoras de Don Pawanco

# “La comunicación y la imagen hacen visible a una empresa”

Clara Monfort y María García son dos empresarias que se lanzaron en 2010, en plena crisis, a crear una agencia de publicidad y comunicación especializada en el sector agroalimentario. Una década después, siguiendo con su vocación por hacer las cosas de un modo diferente, a su empresa acuden importantes marcas del sector para conseguir hacer de la comunicación en su sentido más amplio “un aliado estratégico”, algo siempre necesario y hoy prácticamente imprescindible.

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** ¿Qué es y cuándo nace Don Pawanco? ¿Por qué la agencia elige especializarse en el sector hortofrutícola?

**Don Pawanco.** Don Pawanco es una agencia de publicidad y comunicación, con vocación en el sector agroalimentario. Una agencia que, técnicamente, denominamos 360, pues abarca todas las herramientas de comunicación y da un giro global a la forma de decir y transmitir. Don Pawanco se crea hace 10 años, en plena crisis económica y con una clara inquietud de hacer algo diferente. Fundamos una agencia que nace de una gran pasión por la comunicación, conocimiento del sector agro e ilusión por demostrar cómo los cambios y el cómo decir y transmitir despierta sensaciones y respuesta en el público.

**VF.** ¿Qué servicios aporta una agencia como Don Pawanco a una empresa hortofrutícola?

**DP.** Aporta valor y valorización, ambas con mayúsculas. Aporta una herramienta y un brazo y apoyo estratégico a su saber hacer. El mundo agroalimentario es fascinante, pues tiene y deviene del campo, del origen y de la



Clara Monfort y María García, socias fundadoras de Don Pawanco. / DP

dedicación al máximo nivel. Don Pawanco conoce todos los eslabones y hace de amplificador para trasladar cada mensaje al receptor válido. No hacemos campañas generales, sino reales, adaptadas y evolucionadas a cada momento y cliente. Disponemos de experiencia y desarrollo de

marcas y variedades en este sector.

**VF.** ¿Cómo son los días previos a una feria para una empresa que tiene que coordinar varios stands de forma simultánea? ¿Cuál es el secreto para que todo funcione bien?

**DP.** Los días previos son... ¡un absoluto caos! Bromas

“Es ahora cuando más debemos comunicar y hacernos visibles”

“En Don Pawanco apostamos por la visibilidad y el reconocimiento”

aparte, son horas y horas de trabajo físico, aunque todo deviene de una preparación de meses, con estrategia, sentido y coherencia. Pero este estrés momentáneo nos encanta, nos hace improvisar, crear y dar un servicio completo a cada uno de nuestros clientes. Nosotros hacemos que el cliente disponga de todo el proceso cerrado. Desde la contratación de espacio, hasta el mínimo detalle durante la feria. Es diseño, estrategia comercial, producción y montaje de stand, azafatas, catering y asistencia durante la feria para cualquier aspecto que requiera la compañía a la que representemos. El secreto son los años de experiencia, los reports y reuniones internas y la confianza que nuestros clientes depositan en nosotros para dejarnos hacer y que todo fluya.

**VF.** Una cosa son los servicios y otra el valor añadido, ¿cómo aporta valor a una compañía o a una marca la gestión profesional de su imagen y comunicación?

**DP.** Da un cambio, un giro y un paso contundente hacia delante. La comunicación y la imagen hacen visible a una empresa. La hacen pionera y la convierten en un ente real del mercado. El sector agroalimentario está evolucionando y comunicar con una estrategia, unos objetivos y un plan de actuación es parte del éxito de un trabajo muy estructurado. Es parte vital de su círculo.

**VF.** Este año tan extraño donde lo telemático sustituye a lo presencial, ¿qué pueden hacer las empresas para seguir promocionando sus productos?

**DP.** La empresa puede hacer muchas cosas, es ahora cuando más debemos comunicar y hacernos visibles. Este sector es muy de relaciones e intercomunicaciones, es momento de hacer de la herramienta comunicacional un aliado estratégico para poner de manifiesto la presencia en el mercado de una firma.

**VF.** ¿Cómo se está gestionando la comunicación de las empresas en el marco de Fruit Attraction LiveConnect?

**DP.** En este sentido nosotros quedamos como intermediarios o canal entre nuestros clientes y la organización. Es un nuevo formato y forma y requiere de protocolos y decisiones que están en manos de dicha estructura. Les deseamos éxito.

**VF.** ¿Qué recomendaciones darían desde Don Pawanco a las empresas hortofrutícolas sobre la gestión de la comunicación en el periodo de pandemia?

**DP.** Nosotros apostamos por la visibilidad y el reconocimiento. Este sector ha sido una de las bases económicas y sociales de la pandemia y ha demostrado su capacidad de adaptabilidad, flexibilidad, innovación y seguridad alimentaria. España es paradigma en todo esto y las empresas deben hacerlo visible. La máquina no para, es momento de explicar la absoluta capacidad. Además, el mercado tiene una clara tendencia y predisposición hacia la calidad alimentaria, así que ¿nos vamos a quedar sin decir que la tenemos?

**diplóm**

innovando por tradición

Ctra. Creu Negra, 27 - 46240 Carlet (València) - T 96 253 90 00  
coopcarlet@coopcarlet.com - www.coopcarlet.com

**CoopCarlet**  
Natural fruits

CALIDAD Y SERVICIO GARANTIZADO