

JOSÉ BARRES GABARDA / Presidente de IGP “Cítricos Valencianos”

# “Nos hemos ganado la confianza del consumidor gracias a la calidad certificada de nuestros cítricos”

*La evolución que ha seguido el sello de calidad IGP “Cítricos Valencianos” unido a su dimensión internacional avalada por su prestigio son los ejes conductores de la entrevista mantenida con el presidente de esta entidad, José Barres Gabarda. “Estamos convencidos de que cada día vamos a ser más fuertes y nos estamos convirtiendo en una referencia en la comercialización de cítricos de alta calidad en los mercados internacionales”, asegura Barres.*

► FRANCISCO SEVA RIVADULLA. (\*). Valencia Fruits. ¿En qué situación se encuentra actualmente IGP “Cítricos Valencianos”?

**José Barres Gabarda.** Estamos muy satisfechos de nuestra evolución, que ha sido muy positiva, especialmente en los capítulos de promoción e internacionalización, ya que nos hemos ganado la confianza de distintos mercados a través de la gran calidad certificada de nuestros cítricos.

Los consumidores europeos son conscientes del valor diferenciador de adquirir nuestros cítricos, por eso continuamos impulsando el área promocional a través de nuestra asistencia a ferias, como Fruit Attraction en Madrid y Fruit Logistica en Berlín (Alemania), y continuamos fortaleciendo nuestras relaciones con las cadenas de distribución, trabajando para que las mismas comercialicen nuestros cítricos con la certificación “Cítricos Valencianos”.

**VF.** ¿Cuál es la dimensión internacional que tiene actualmente su marca de calidad?

**JBG.** Tenemos una fuerte presencia en centro Europa, en países como Alemania, Francia e Italia, pero también en Holanda, Bélgica o Reino Unido. Nuestro mercado natural es el europeo, pero también nuestras empresas asociadas exportan a otros mercados como el de Asia, que es muy interesante comercialmente hablando.

Otro mercado, que también puede ser complementario al



José Barres Gabarda, presidente de IGP “Cítricos Valencianos”. / ARCHIVO

europeo, es el de Estados Unidos, que podría funcionar muy bien teniendo en cuenta que actualmente es muy importante apostar claramente por una diversificación comercial.

**VF.** ¿A qué retos y desafíos se enfrentan actualmente los Cítricos Valencianos?

**JBG.** El principal desafío que tenemos es seguir impulsando la promoción de nuestros cítricos, diferenciarnos de otros países por la vía de la calidad, y seguir consolidando nuestra

presencia en los grandes líneas de las grandes cadenas de distribución tanto en el ámbito nacional como en los mercados internacionales.

Por otro lado, el gran reto que tenemos es seguir creciendo en número de asociados, ya que la unión hace la fuerza, y entendemos, que cuantas más empresas estén asociadas comercializando con nuestro sello de calidad, más capacidad de negociación tendrán con sus interlocutores comerciales,

que fundamentalmente son las cadenas distribuidoras.

**VF.** ¿La competencia desleal de terceros países es una gran amenaza para la citricultura valenciana?

**JBG.** Sí por supuesto, la competencia desleal es un “dumping social” que está haciendo mucho daño a nuestra citricultura, pues tienen unos costes productivos ínfimos en comparación con los nuestros, por eso debemos fortalecer los sellos de calidad como es el caso de IGP “Cítricos Valencianos”, pues es una forma de diferenciarnos de las producciones de países terceros y así posicionarnos mejor que estos en calidad dentro de los mercados internacionales.

**VF.** ¿Qué posibilidades vislumbra para los cítricos ecológicos en la Comunidad Valenciana?

**JBG.** Los cítricos ecológicos están creciendo en toda la geografía española, tanto en frutas como en hortalizas, estoy convencido de que es una opción muy interesante y, con la pandemia que estamos viviendo, sin duda, los consumidores tienen como objetivo alimentarse muy bien, y su demanda va a ir en aumento en los próximos años.

Por todo ello, tiene unas magníficas posibilidades en el campo valenciano.

**VF.** ¿Qué valoran más los compradores cuando adquieren Cítricos Valencianos?

**JBG.** Los compradores internacionales se fijan muchísimo en nuestra calidad, avalada por nuestro sello, el cual les aporta

una total garantía de origen. Claro está, el precio también importa.

**VF.** ¿Cómo ha afectado la pandemia de la COVID-19 a los cítricos de la Comunidad Valenciana?

**JBG.** Ha sido difícil, muy difícil, pero la gran capacidad y tenacidad de los productores, exportadores y cooperativas cítricas, sin duda ha hecho que se pueda hacer frente a esta dura pandemia, que cuando ya parecía que estábamos terminando, se ha complicado con la guerra entre Rusia y Ucrania. No obstante, somos optimistas y creemos que la citricultura valenciana seguirá luchando contra todo tipo de obstáculos en los próximos años, ya que la distinción de los productos europeos certificados debe ir a más obligatoriamente.

**VF.** ¿Qué se puede mejorar en la citricultura valenciana para que siga siendo competitiva y rentable?

**JBG.** Debemos estar unidos para hacer frente a los vaivenes del mercado, pero además es fundamental que nos aglutinemos todos en torno a nuestro sello de calidad, pues los cítricos certificados bajo el paraguas de IGP “Cítricos Valencianos”, sin duda, van a tener un mayor dinamismo comercial en los mercados exteriores.

Además, es vital dar un giro de ciento ochenta grados en nuestro modelo actual de citricultura, y apostar por un modelo cítrico que se incline más por el marketing, la comunicación, la investigación, la innovación y las nuevas tecnologías.

**VF.** ¿Hacia dónde camina el futuro de IGP “Cítricos Valencianos”?

**JBG.** El futuro de nuestra marca de calidad lo veo con mucho optimismo, vamos a seguir creciendo tanto en productores como en empresas comercializadoras, pues los consumidores en Europa quieren productos con sellos de calidad. Estamos convencidos de que cada día vamos a ser más fuertes y nos estamos convirtiendo en una referencia en la comercialización de cítricos de alta calidad en los mercados internacionales.

(\*) Periodista Agroalimentario Internacional

## Serfruit se integra en el Grupo Giró

► VALENCIA FRUITS. REDACCIÓN.

Grupo Giró ha adquirido la mayoría del capital de la empresa Serfruit y también de la empresa Sersuport que ofrece el servicio técnico de la misma. De esta forma, ambas empresas pasan a formar parte del Grupo Giró que se convierte en el principal referente mundial de soluciones integrales para la industria hortofrutícola.

Con esta integración, el Grupo Giró añade a su oferta de envasado hortofrutícola en malla toda la capacidad para automatizar las plantas de procesado hortofrutícola desde la selección hasta el paletizado, así como poder estar presentes en otros sectores gracias a las soluciones de automatización aportadas por Serfruit.

Los propietarios de Serfruit/Sersuport seguirán como socios además de ser los directivos que lideran dichas empresas, dando continuidad a la exitosa trayectoria realizada.

Grupo Giró es líder en el envasado hortofrutícola. Con sede en Badalona, fundada en 1925, Giró es inventor y referente mundial del envasado en malla. Tiene cinco centros productivos en España, uno en EEUU y otro en Francia y filiales comerciales en EEUU, México, Alemania e Italia, además de contar con una red de distribuidores que cubre los cinco continentes.

Serfruit, fundada en 1990 y con sede en Náquera (Valencia), es una empresa líder en España que ofrece soluciones de mecanización, automatización y ro-



De izquierda a derecha: José María Rihuete, director general y socio en Serfruit; Ezequiel Giró Amigó, consejero delegado y CEO en Grupo Giró; y Miguel Haro, director comercial y socio en Serfruit. / GRUPO GIRÓ

botización de equipamientos industriales en distintos ámbitos, muy especialmente en el sector hortofrutícola.

Con la integración de Serfruit el Grupo Giró consolidará

más de 170 millones de euros de facturación y una plantilla de 800 empleados.

Los equipos comerciales y técnicos de Giró y Serfruit/Sersuport continuarán operan-

do de la misma forma que hasta la fecha, pero aprovechando muchas sinergias, abordando proyectos integrales y consolidando el liderazgo de forma conjunta.