



José Carlos Grajeda afirma que Tozer proporciona “un buen servicio postventa, asesoramiento técnico y un trato cercano y de confianza a los productores”. / TOZER

JOSÉ CARLOS GRAJEDA / Director comercial de Tozer Ibérica

## “Ofrecemos variedades adaptadas a nuestra zona y que dan seguridad a los agricultores”

Tozer Ibérica, firma especializada en variedades hortícolas, comenzó a operar en España en el año 2006. La empresa se constituyó con una pequeña oficina y un comercial, y actualmente ya hay doce personas trabajando, cuentan con almacén propio y campo de ensayos. “Nos gustaría seguir creciendo pero también continuar siendo una empresa familiar integrada en España, que trabaja al lado de nuestros productores para ayudarles a conseguir los mejores resultados”, señala el director comercial de la firma José Carlos Grajeda.

► ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** Actualmente, ¿qué grado de penetración tienen en el mercado español?

**José Carlos Grajeda.** En el mercado español estamos muy presentes en apio, espinaca, acelga, brócoli, chirivía y kales. A su vez estamos desarrollando variedades nuevas de puerro, rúcula y otros productos.

**VF.** ¿Qué ofrece Tozer Ibérica a los productores españoles para convertirse en su ‘partner’ de confianza?

**JCG.** Ofrecemos variedades muy adaptadas a nuestra zona y que dan seguridad a los agricultores. Procuramos proporcionar también un buen servicio postventa, asesoramiento técnico y un trato cercano y de confianza a los productores.

**VF.** Especializada en variedades hortícolas, ¿qué productos abarca el portafolio de la compañía? ¿Cuáles son los más demandados por los productores españoles?

**JCG.** Nuestro catálogo incluye apio, espinaca, acelga, chirivía, rúcula, apio, brócoli, kales, coles, verduras orientales, plantas aromáticas, maíz dulce, nabicol, remolacha, tomate Cherry, pimiento picante, calabazas...

Los productos más demandados son apio, espinaca, acelga, chirivía, brócoli, kales y los que más están creciendo son la rúcula y el puerro.



Tozer Ibérica dedica en torno al 20-30% de sus inversiones totales al desarrollo de nuevas variedades. / TOZER IBÉRICA

**VF.** ¿Cuáles son las últimas novedades que han lanzado al mercado?

**JCG.** En apio tenemos una variedad nueva de lento espigado que se llama Cleopatra, en puerro tenemos cinco variedades nuevas en catálogo, en rúcula tenemos variedades precomerciales con muy buenas características y en espinaca cada año suministramos material nuevo

**“En el mercado español estamos muy presentes en apio, espinaca, acelga, brócoli, chirivía y kales. A su vez estamos desarrollando variedades nuevas de puerro, rúcula y otros productos”**

de la mano de Pop Vriend. Para aquellos que estén interesados ver todo nuestro material pueden acceder a nuestra página web

(<https://www.tozerseeds.com>) y pueden ponerse en contacto con nosotros a través de nuestra página.

**“Nuestros productos cumplen con todas las especificaciones europeas, que cada año son más exigentes”**

**“Queremos seguir creciendo pero también continuar siendo una empresa familiar integrada en España”**

**VF.** ¿En qué líneas está investigando actualmente Tozer Ibérica?

**JCG.** Actualmente el equipo de *breeding* de Tozer Seeds está centrado en desarrollar variedades nuevas de apio, puerro, rúcula, chirivía y calabazas, entre otras producciones. En nuestra estación en Murcia realizamos los ensayos necesarios para desarrollar variedades adaptadas a la zona y al territorio nacional.

**VF.** ¿Cuál es el nivel de inversión de la compañía en I+D+i?

**JCG.** Dedicamos un porcentaje bastante alto, en torno al 20-30% para el desarrollo de nuevas variedades a través de nuestro equipo de *breeding*.

**VF.** Desde su posición como casa de semillas, ¿qué análisis realiza del sector hortícola nacional? ¿Cuáles son sus fortalezas y debilidades?

**JCG.** El sector hortícola nacional es uno de los más importantes de Europa. Suministramos hortalizas y verduras al resto del continente durante toda la campaña de invierno. Nuestros productos cumplen con todas las especificaciones europeas, que cada año son más exigentes. Además somos innovadores y ofrecemos productos nuevos a los consumidores.

Los productos que llegan a Europa desde terceros países reducen nuestra cuota de mercado y hay otros problemas recientes, como el incremento en el precio de la energía, en los abonos y fertilizantes y en el transporte, que encarecen el precio al consumidor. Como consecuencia se podría reducir la demanda de nuestros productos en el mercado.

**VF.** Desde su punto de vista, ¿cómo se presenta la campaña de hortalizas de invierno?

**JCG.** Creo que es pronto para saber cómo va a finalizar. Esperamos que los consumidores valoren nuestros productos y valoren también la importancia que tiene para la salud el consumo regular de frutas y hortalizas.

**VF.** Para finalizar, ¿cuáles son los planes de Tozer Ibérica a medio y largo plazo en España?

**JCG.** Seguir siendo una referencia para los productores en los cultivos en los que somos más fuertes y desarrollar y trabajar en nuestros nuevos productos. Buscamos ofrecer variedades que se adapten a las condiciones de nuestra zona y a las exigencias de productores y consumidores, que cada año son más altas. Nos gustaría seguir creciendo pero también continuar siendo una empresa familiar integrada en España, que trabaja al lado de nuestros productores para ayudarles a conseguir los mejores resultados.