

JESÚS HERNÁNDEZ / Responsable comercial de cítricos en España de TOMRA Fresh Food

“Queremos afianzarnos como primera referencia del sector citrícola español”

Desde su aparición en el mercado español en 2014, TOMRA Food ha experimentado una expansión importante en las principales zonas productoras cítricas. Fruto de este importante desarrollo, el objetivo que la compañía se marca a corto y medio plazo es posicionarse como empresa líder en el sector citrícola a nivel europeo, como ya ocurre en el mercado de Estados Unidos, Sudáfrica o Australia.

ÓSCAR ORZANCO. REDACCIÓN.
Valencia Fruits. ¿Qué grado de penetración tiene actualmente TOMRA Fresh Food en el sector citrícola español?

Jesús Hernández. Para ver la evolución de la expansión de TOMRA Food en España tenemos que remontarnos a unos pocos años atrás. Desde nuestra aparición en el mercado español, en el año 2014, hemos experimentado un crecimiento exponencial teniendo en determinadas zonas geográficas una gran presencia. Así, en regiones como Murcia y Alicante, ya hemos superado una cuota de mercado del 40%, unido al hecho de que la progresión ha sido cuantitativa y cualitativa ya que entre esas empresas se encuentran las más importantes a nivel internacional.

En otras regiones como Andalucía podemos decir que se ha producido un hito. El primer proyecto de vendió en el 2018 y sucesivamente año tras año, hasta el día de hoy, no solo hemos incorporado nuevas empresas cítricas de primer nivel, sino que los clientes conseguidos se mantienen fieles a la marca rompiendo la inercia de compra a empresas competidoras con largos años de asentamiento.

Por otro lado, en la Comunitat Valenciana, zona cítrica por excelencia y sede de algunas de las empresas más importantes de nuestro sector, y con un merca-



Clinton Jeffries y Jesús Hernández en Fruit Attraction. / TOMRA

do monopolizado, hemos conseguido también que los clientes, debido a las buenas referencias que les llegan de otros clientes y supermercados, rompan esa fidelización y apuesten por TOMRA produciéndose esa inercia de canibalización del mercado que hemos observado en otras áreas.

VF. ¿Qué soluciones y servicios está ofreciendo actualmente la compañía a los operadores españoles y qué ventajas aportan los equipos y la tecnología de TOMRA Fresh Food?

JH. TOMRA desarrolla soluciones integradas de clasificación y calibración que reducen

la mano de obra, aumentan el rendimiento y la consistencia y logran metas de cumplimiento y trazabilidad. En España la empresa presta sus servicios a través de nuestro distribuidor asentado en Valencia.

Nuestro objetivo es la eficiencia en todas y cada una de las fases de postcosecha, de forma que nuestros clientes puedan obtener la mayor rentabilidad a las inversiones que se realizan con un retorno mucho más rápido. Por ello, junto con una gran apuesta en I+D, existe una preocupación porque las soluciones sean personalizadas y adaptadas

a las necesidades particulares de cada cliente y zona.

Con nuestro nuevo calibrador TOMRA 5S Advanced de alto rendimiento podemos calibrar por peso, color, dimensiones, forma, volumen, densidad, defecto estético y cualidades internas, con el software más avanzado de la industria, que permite la optimización del producto, el control automático de velocidad de línea, y el control de flujo de la producción y un equilibrio dinámico entre líneas. Todo ello realizado con un alto rendimiento al tiempo que se minimizan los daños al fruto.

Con nuestro sistema Spectrim, construido sobre un hardware de alto rendimiento, podemos conseguir una completa visibilidad del fruto, mejor iluminación e imagen. Diseñado para hasta cuatro longitudes de onda, y con disponibilidad de hasta doce cámaras por línea. Asimismo, dispone de canales infrarrojos dirigidos especialmente a grietas radiales, magulladuras y podridos, cicatrices y pinchazos.

Tras todo ello hay que mencionar que esta tecnología no está reñida con un fácil manejo ya que incluye dos nuevos algoritmos de aprendizaje automático.

TOMRA Insight, nuestra plataforma de datos, basada en la nube, abre nuevas posibilidades de control y optimización de

los procesos de clasificación de alimentos mediante el poder del Big Data. Con TOMRA Insight nuestros clientes pueden evaluar el proceso y conectar los calibradores, que generan y acumulan información de manera constante, presentando datos agregados en su propio tablero integrado o vía API desde su base de datos. La información es poder, y la importancia de los datos hoy en día es fundamental, para adelantarse a las decisiones y trazar estrategias seguras y eficientes.

VF. Desde un punto de vista tecnológico, ¿cuál es la situación en la que se encuentra el sector citrícola español?

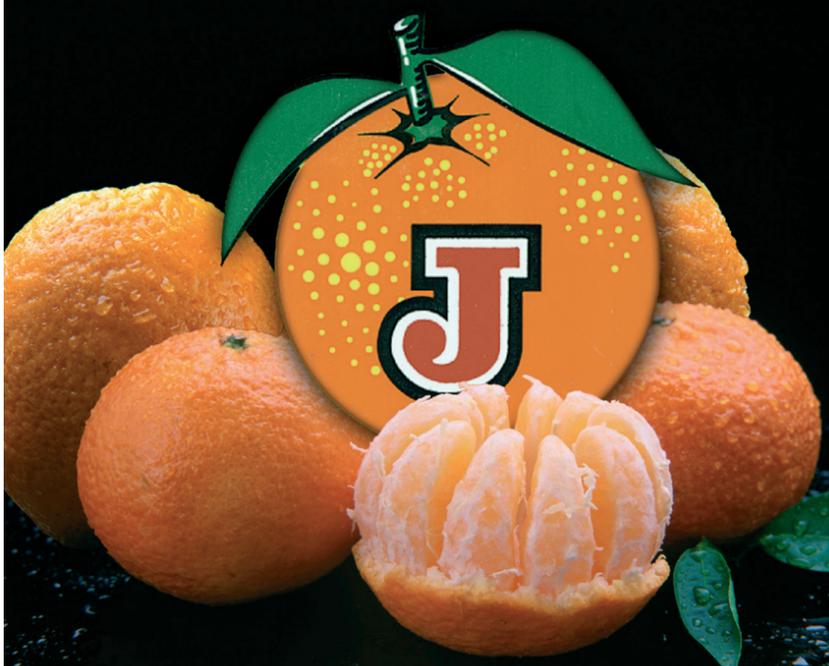
JH. El mayor problema al que se enfrentan las empresas hortofrutícolas en la actualidad es la falta de mano de obra. Se ha comentado en numerosas ocasiones que la tecnología está haciendo desaparecer la mano de obra. Pero en nuestro sector el proceso es a la inversa. Es precisamente esa falta de mano de obra la que demanda que empresas como TOMRA Food tengan como objetivo una mayor automatización que dé respuesta rápida y eficaz a las demandas del mercado. Es un hecho que las empresas del sector tienen cada vez mayores dificultades para encontrar personas dispuestas a trabajar en las condiciones difíciles que supone el sector agrícola, con un trabajo estacional, desde la recolección hasta la puesta a disposición del producto en los mercados, por lo que nuestros clientes demandan una cierta independencia de las fluctuaciones del mercado de trabajo. TOMRA ofrece todo un sistema de automatización integral que permite adaptarse a las circunstancias particulares de cada empresa y la disponibilidad de personal cualificado.

VF. ¿Qué objetivos se marca TOMRA Fresh Food en España en un sector como el citrícola?

JH. TOMRA, a nivel europeo, tiene como objetivo a corto y medio plazo, posicionarse como empresa líder en el sector, como lo es en el mercado de EEUU, Sudáfrica o Australia. Por ello, junto con importantes inversiones en infraestructuras y capital humano, tiene como foco, consolidar las relaciones con los operadores sin intermediarios, y dar un gran salto cualitativo en el servicio postventa.

Como no podía ser de otra manera, en TOMRA queremos afianzarnos como primera referencia en el mercado cítrico español. Esto es ya es una realidad en otros países de nuestro entorno como grupo empresarial. Pero esta expansión debe realizarse sin descuidar la calidad del servicio. Por eso, otro gran reto para la empresa es lograr una fidelización de los clientes, que no puede lograrse de otra manera que ofreciendo una avanzada tecnología acompañada de una rápida respuesta a las necesidades de nuestros clientes. Para ello, la empresa ha formado, a nivel local, un gran equipo humano, profesional y altamente cualificado.

JOYEN EXPORT, S.L.U.



EXPORTACIÓN DE FRUTAS Y CÍTRICOS

Carretera de Simat, 27
Almacén y Despacho:
Tel. 96 221 40 86
Fax: 96 221 43 16
46667 BARXETA (Valencia)
www.joyen.es

Empresa certificada en BRC, IFS y GLOBALGAP