

JULIEN BATLLE / Presidente de Saint-Charles Export (SCE)

“Desde su creación en 2007 Saint-Charles Export ha ganado en visibilidad y sigue creciendo”

En 2023 Saint-Charles Export cumple 16 años. Desde su creación en 2007, esta agrupación ha logrado aumentar y consolidar las ventas de sus empresas fuera del territorio galo. Su presidente, Julien Batlle explica que las misiones de representación desarrolladas con viajes de prospección a nuevos mercados, el programa de visitas de compradores y la organización y participación en ferias internacionales han sido claves. Todas estas acciones han contribuido a que de las 337.000 toneladas exportadas en 2006 la cifra en 2021 haya alcanzado las 710.000 toneladas de frutas y hortalizas enviadas desde Saint-Charles.

Valencia Fruits. Desde la creación de la Saint-Charles Export, ¿cuál ha sido la progresión de las cifras de exportación de los miembros de la agrupación?

Julien Batlle. Saint-Charles Export, agrupación de PYMES del sector de la exportación de frutas y hortalizas, está compuesta por productores/expedidores, importadores/exportadores y transportistas/logísticos. Cuenta con el apoyo de la Región de Occitanie, la Comunidad Urbana de Perpignan y dos bancos “socios”, el Banque Populaire du Sud y el Crédit Agricole Sud Méditerranée.

La SCE se creó en 2007. Sus misiones de “representación” como las misiones exploratorias, la puesta en marcha del programa de “visitas de compradores” o la organización y participación en ferias internacionales, han permitido, durante estos 16 años, aumentar y consolidar las exportaciones de las empresas del grupo.

Las cifras hablan por sí solas. A 31 de diciembre de 2021 y desde la creación de Saint-Charles Export, los volúmenes expedidos/exportados por Francia han aumentado un +26,25%, los tonelajes comercializados por la agrupación SCE fuera de las fronteras hexagonales subieron un +110,49% y el volumen de negocio un +141,28%. De 2020 a 2021, cabe señalar un incremento tanto en volumen (8,27%) como en valor (8,13%).

VF. Precisamente como resultado de las actuaciones de SCE a lo largo de los años, ¿ha ganado Saint-Charles en visibilidad internacional? y ¿cuál es el alcance de su zona de influencia?

JB. Desde su creación, en estos 16 años, tal como los demuestran las cifras expuestas anteriormente, Saint-Charles Export ha ganado en visibilidad



Julien Batlle pone en valor el trabajo realizado por SCE en estos 16 años. / NR

y sigue creciendo. Hemos pasado de 337.000 toneladas en 2006 a 710.000 toneladas de frutas y hortalizas enviadas o exportadas “fuera de Francia” en 2021 desde la plataforma internacional de Saint-Charles.

VF. A pesar del complicado escenario internacional que nos rodea, ¿cuáles han sido las acciones más destacadas de SCE en 2022?

JB. Durante el pasado año, entre las acciones a subrayar, me gustaría destacar la capacidad que han tenido Saint-Charles Export y todos sus miembros para volver con fuerza, tras un periodo ‘Covid’ difícil para todos, a la participación en ferias internacionales. De hecho, gracias a la determinación de sus empresas y al apoyo de la Región Occitanie y de la Comunidad Urbana de Perpignan, Saint-Charles

Export marcó la diferencia con su presencia en las ferias Fruit Logística de Berlín, medFEL de Perpignan y Fruit Attraction de Madrid gracias a stands muy elaborados y animados.

VF. En este nuevo año, ¿cuál es el programa que se ha diseñado para fomentar aún más las relaciones comerciales con la Plataforma de Saint-Charles?

JB. Como ya es sabido, Saint-Charles Export tiene como miembro de pleno derecho a la SNIFL, que es el sindicato representativo de los importadores radicados en su mayor parte en Saint-Charles International.

SCE desplegará, en la medida de lo posible durante el presente año, todos sus activos organizativos para permitir a los productores/expedidores, transportistas y logísticos así como a los importadores/exportadores de frutas y

“Es muy probable que reanudem nuestras visitas de compradores durante el cuarto trimestre de 2023”

verduras exponer en las mejores condiciones posibles en las ferias internacionales de nuestro sector. Acciones que, por su naturaleza, se llevan a cabo para fomentar y reforzar las relaciones comerciales con sus proveedores y clientes.

VF. ¿Hay intención de retomar los viajes de prospección o el programa de visitas de compradores internacionales a la plataforma?

JB. En este momento, teniendo en cuenta el anuncio de la 9ª ola de la Covid en Francia, esta cuestión sigue pendiente. Evidentemente será objeto de reflexión en el marco de los órganos de gobierno de Saint-Charles Export. No obstante, es muy probable que reanudem nuestras visitas de compradores durante el cuarto trimestre del año.

VF. ¿Qué significa para la SCE el gran proyecto Saint-Charles 2020-2040?

JB. El Plan Director de Ordenación y Desarrollo Saint-Charles 2020-2040 es un ambicioso proyecto de gran interés para Saint-Charles Export. Las líneas maestras de este proyecto pretenden mejorar, a largo plazo, la vida cotidiana de todos los profesionales que viven de las actividades de la plataforma Saint-Charles International. La inversión realizada en este plan por todas las partes interesadas, incluida la realizada por las estructuras federativas como el SNIFL o el Syndicat du Lotissement de Saint-Charles International, es notable.

VF. ¿Cómo puede la plataforma de Saint-Charles ser aún más atractiva para los que ya trabajan con ella y para los potenciales clientes?

JB. Una parte de las soluciones para desarrollar y reforzar el atractivo de Saint-Charles reside en su proyecto de ampliación que se incluye en el proyecto ‘Saint-Charles 2020-2040’. En este ambicioso plan de futuro se pone todo en marcha para seguir revitalizando la plataforma y crear el entorno propicio para el comercio de frutas y hortalizas que desean y esperan nuestras empresas miembros. Esto debería favorecer inevitablemente su competitividad así como el atractivo de Saint-Charles International, la principal plataforma europea de comercialización, transporte y logística de frutas y hortalizas frescas.

VF. ¿Es Sudamérica o el hemisferio sur en general (el periodo de contraestación) una asignatura pendiente?

JB. Por lo que respecta a Saint-Charles Export, en las ferias internacionales vemos que existen relaciones comerciales entre algunos operadores de Saint-Charles y productores/exportadores del hemisferio sur. La contraestación también responde a una demanda y por eso los operadores de Saint-Charles están bien implicados en los circuitos de importación de cítricos durante el periodo estival (limones de Argentina, naranjas y clementinas de Sudáfrica, etc.). También se procesan otras especies como aguacates de Colombia o espárragos de Perú. Por tanto, no podemos hablar de “asignatura pendiente”, sino más bien de estrategias dirigidas por determinados operadores afines a este tipo de producto y origen.

Gracias a nuestro dinamismo en las ferias internacionales, podemos incluso decir que Saint-Charles Export es una palanca para mejorar esta corriente de negocios con el hemisferio sur.

VF. ¿Qué espera el presidente de Saint-Charles Export del 2023?

JB. En este contexto especialmente tenso de crisis energética e inflación, tendremos que ser realistas y proseguir nuestro compromiso para que nuestros miembros puedan continuar su progreso exportador. Ello requerirá necesariamente una fuerte presencia en las distintas ferias internacionales de nuestro sector y, por tanto, la renovación del apoyo de todos nuestros socios, ya sea la Región Occitanie, la Comunidad Urbana de Perpignan, el Crédit Agricole Sud Méditerranée o el Banque Populaire du Sud.

LULU
clementines - oranges

info@antoniocardo.es - www.antoniocardo.es
ANTONIO CARDO, S.L.- C/. Honorio Maura, 10 Tel. 962660765 Sagunto (España)
EURL. BERNARD DÉJEAN - St. Charles International Mag. 24 - 66031 Perpignan Cedex Tel. 468547480