

ÁNGEL VERDÚ / Director comercial del Grupo Cañamás

# “La mejora continua forma parte de nuestra cultura empresarial”

Cañamás es una de las firmas presentes en Saint-Charles international desde su creación en la década de los sesenta. Con su filial ‘Del Sol’ y la marca ‘Le Gamin’, desde esta plataforma la empresa ha logrado ser un referente en el mercado francés en la oferta cítrica. El director comercial del grupo valenciano, Ángel Verdú comenta en la siguiente entrevista la actualidad de la primera plataforma hortofrutícola de Europa y del trabajo que desarrolla la propia empresa desde ella, bajo la premisa de estar más cerca, si cabe, de las necesidades de sus clientes y los consumidores franceses.

**Valencia Fruits.** Uno de los objetivos de futuro de Cañamás-Del Sol en Saint-Charles es mejorar su presencia en este mercado. ¿Qué significa ‘mejorar su presencia’ a efectos prácticos?

**Ángel Verdú.** Es un objetivo de futuro, pero también de presente, porque para nosotros una de las claves para garantizar la satisfacción de nuestros clientes y consumidores es el servicio, que, junto con la sostenibilidad de nuestro producto y una alta calidad gustativa, conforman los 3 pilares sobre los que gira nuestra propuesta comercial.

Y en cuanto a mejorar nuestra presencia, en nuestra cultura empresarial está la mejora continua. No importa lo acertada que haya sido una mejora, lo pulido que esté un sistema o lo novedoso que sea un proceso, desde los diferentes departamentos intentamos todos los días mejorar, para hacer un mejor producto, hacerlo más asequible y sostenible y que se ajuste mejor a las especificaciones del canal de distribución para el que está diseñado.

Por eso, la mejora en la presencia en Saint Charles es un objetivo para estar más cerca, si cabe, de las necesidades de nuestros clientes y consumidores franceses.

**VF.** ¿Qué va a suponer para Cañamas-Del Sol el proyecto ‘Saint-Charles 2020-2040’?

**AV.** En principio, el proyecto “Saint-Charles 2020-2040” no es más que un proceso de reorganización del mercado y, como tal, no supondrá ni un cambio, ni una pérdida de servicio para nuestros clientes y consumidores.



Ángel Verdú apunta que desde la fundación de Cañamás en el año 1929, “en esta casa siempre hemos tenido una clara vocación exportadora” / CAÑAMÁS



Le Gamin representa servicio, sostenibilidad y alta calidad gustativa / CAÑAMÁS

“Una de principales ventajas de formar parte del mercado de Saint-Charles es el posicionamiento de nuestras marcas y de nuestra empresa en el mayor centro de comercialización europeo”

“El arranque de esta campaña cítrica en el mercado francés ha sido significativamente más suave para el producto europeo que años anteriores”

**VF.** Desde la filial ‘Del Sol’ ubicada en pleno centro del mercado de Saint-Charles, Cañamás distribuye sus productos a todo el territorio francés, pero ¿también funciona como ‘lanzadera’ o plataforma logística para el resto de Europa?

**AV.** El mercado de Saint Charles es en sí mismo una plataforma logística, y aunque esta plataforma está especializada en el mercado francés, no es exclusiva del mismo, también abastece a otros mercados en Europa y del resto del mundo. Es por ello por lo que una de

principales ventajas de formar parte del mercado es el posicionamiento de nuestras marcas y de nuestra empresa en el mayor centro de comercialización europeo.

Así que, en cierta medida, la ubicación estratégica de nuestra filial Del Sol funciona como punto de conexión con Europa y el resto del mundo, además de reforzar el posicionamiento de una de las marcas de referencia en el mercado francés como es Le Gamin, ofreciendo una mayor adaptabilidad a las demandas de producción y logística de nuestros clientes.

**VF.** En la cuota de exportación de Cañamás, ¿qué peso tiene hoy en día el mercado francés respecto a otros destinos europeos? ¿Qué otros países están ganando protagonismo en las ventas fuera de España?

**AV.** Desde nuestra fundación en el año 1929, en esta casa siempre hemos tenido una clara vocación exportadora y, aunque está claro que nuestro principal mercado ha sido y sigue siendo el francés, también es cierto que en nuestro crecimiento vamos satisfaciendo necesidades de clientes en otros mercados; por lo que nuestro proyecto de expansión sigue siendo fuerte, pero no olvidamos nuestras raíces ni nuestras prioridades.

**VF.** ¿Cómo ha sido el primer año de la entrada en vigor de la ‘ley de eliminación del plástico’ para Cañamás?

**AV.** Entre la campaña pasada y esta se ha producido un gran cambio en el envasado de ciertos productos de nuestro catálogo debido a la nueva ley francesa de regulación del uso del plástico en frutas y verduras. Pero el resultado ha sido totalmente satisfactorio gracias a una correcta planificación a lo largo de toda la campaña anterior, centrando los esfuerzos en adecuar cada categoría al envase que mejor se adapta a las necesidades del cliente y del consumidor, siempre apostando por todas aquellas herramientas que mejor conserven la calidad de nuestro producto final y preserven su frescura durante todo el proceso productivo.

**VF.** ¿Qué podemos decir del funcionamiento de la primera parte de la campaña cítrica de Cañamás en el mercado francés?

**AV.** El arranque de esta campaña en el mercado francés ha sido significativamente más suave para el producto europeo que años anteriores. La ausencia de fruta retrasada del hemisferio sur ha posicionado la producción de proximidad de forma natural en los lineales de la distribución europea. Si bien es cierto que no ha habido la fluidez de mercado de otros años debido a factores como la inflación, la meteorología en los mercados de destino y la recesión que se cierne sobre las economías de los consumidores, en líneas generales podemos decir que está siendo una campaña ágil en lo que al consumo se refiere.

**PLATAFORMA DE DISTRIBUCION, GRUPAJES, TRANSPORTES Y ADUANAS**

**Alma transitaires**

C.E.E.D. GRAND SAINT-CHARLES • B.P. 75005 • F-66030 PERPIGNAN CEDEX  
Tel.: 33 - 468 68 67 10 • Fax: 33 - 468 68 67 13 • E-mail: alma@alma66.fr  
www.alma-transitaires.com

En España: LA JONQUERA/VILAMALLA • DESPACHOS FRUTEROS, S.L.

# ALROPRIM

# BLASCO



JUNTOS  
EN EL ÁMBITO  
INTERNACIONAL

**Tel. +33 (0) 468 68 51 51**

**E-mail: [contact@alroprim-blasco.com](mailto:contact@alroprim-blasco.com)**

**[WWW.ALROPRIM-BLASCO.COM](http://WWW.ALROPRIM-BLASCO.COM)**

[www.facebook.com/alroprim66/](http://www.facebook.com/alroprim66/)



ALROPRIM

ZAC  
Grand Saint-Charles  
Tél. +33 (0)468 68 51 51  
Fax. +33 (0)468 56 54 42  
FRANCE



BLASCO  
ARGENTINA  
PARANA

Tel. +54 34 34310029  
Port. +54 9 34 34050546  
ARGENTINA



BLASCO  
MIDDLE EAST  
DUBAI

Tel. +971 50 25 98 545  
UNITED ARAB  
EMIRATES