

RAÚL PERELLÓ / International Operations Director en Citrosol

# “Seguimos marcándonos objetivos como abrir nuevos mercados y nuevas líneas de negocio”

*La dimensión de los problemas logísticos para una empresa con vocación internacional puede ser tan grande como su mercado. Sin embargo, las enseñanzas de la pandemia ya favorecieron que Citrosol tomase medidas para garantizarse un stock de materias primas con el que poder servir a sus clientes incluso en contextos tan complejos como el actual. En este marco, Raúl Perelló explica desde el importante papel de la comunicación a la hora de dar a conocer los productos de Citrosol a los usuarios de sus mercados internacionales como la importancia de contar con un catálogo que haga posible a los comercializadores llegar en las mejores condiciones al otro lado del mundo.*

► RAQUEL FUERTES. REDACCIÓN.

**Valencia Fruits.** En un año con tanta complejidad geopolítica, ¿cómo se están desarrollando las diferentes líneas de negocio de Citrosol alrededor del mundo? ¿Han encontrado dificultades adicionales?

**Raúl Perelló.** Estamos en un periodo complicado, sin duda más complicado que el 2020 en cuanto a temas logísticos y escasez de materias primas, y además parece que no vaya a mejorar a corto plazo. Los problemas logísticos siguen complicando las operaciones, en algunas áreas geográficas más que en otras. Hay una escasez de contenedores que sumada a una fluctuación de precios hace que sea mucho más complicado atender ahora a los clientes que hace un año. Además, la mayoría de las materias primas han sufrido incrementos en los precios y retrasos en las entregas consecuencia de los problemas logísticos comentados anteriormente.

Pese a todas estas complicaciones, en Citrosol hemos podido atender a los clientes sin graves problemas. En la primera etapa de la pandemia ya tomamos medidas que nos han permitido tener suficiente stock de materias primas para garantizar la fabricación de nuestros productos y el servicio a nuestros clientes.

**VF.** La actividad comunicativa de Citrosol traspasa fronteras y las acciones de comunicación y formación van más allá de España, ¿en qué líneas y países están trabajando en este sentido?

**RP.** Estamos trabajando la comunicación y formación en países en los que ya estamos implantados desde hace tiempo. Este es el caso de los webinars que hemos organizado para los mercados de Egipto, Sudáfrica, Turquía, Perú y Australia, pero también organizando otros webinars en países en los que se están empezando a implantar nuestras soluciones, como es el caso de Chile y Colombia, países en los que, además de organizar webinars, hemos participado en eventos locales. Estos webinars nos han servido para compartir nuestro *know-how* con los clientes y presentar nuestras nuevas soluciones postcosecha para cítricos y aguacate.

Una de las nuevas líneas que estamos presentando son las soluciones para aguacate, soluciones que ya están implementadas en alguno de los mercados exportadores más importantes como son Perú e Israel.



Perelló dice que pese a lo complicado que está siendo 2022, Citrosol ha respondido a los clientes sin graves problemas. / CITROSOL

Gracias al sistema Citrocide® Palta, una tecnología para el lavado higiénico del aguacate, y a PlantSeal® Tropicals, un recubrimiento vegetal, llegamos a doblar la vida comercial del aguacate, permitiendo que los exportadores puedan llegar a destinos más lejanos.

En estos webinars, también hemos presentado nuestra línea de tratamiento orgánicos Biocare by Citrosol, dentro de estos tratamientos hay que destacar la muy buena respuesta que ha suscitado nuestra gama de recubrimientos PlantSeal®.

Son recubrimientos certificados para agricultura orgánica (EU) y aptos para consumo con la licencia V-label (el sello vegano). PlantSeal® y PlantSeal®shin-free responden a un sector orgánico que está en constante crecimiento y que se encuentra con la necesidad de emplear nuevas herramientas con las que poder abordar con garantías el reto de la exportación.

La problemática que encontraban hasta ahora los comercializadores de cítricos orgánicos era la pérdida de peso en la fruta, manchados de piel, daños por frío y envejecimiento. Este problema es muy relevante en envíos a ultramar en los que hay muchos días de viaje. Los recubrimientos PlantSeal® solucionan estos problemas y permiten alargar la vida comercial de los cítricos. PlantSeal® tiene un control de la pérdida de peso de hasta el 50%, esto significa una eficacia muy superior a otros recubrimientos convencionales. Gracias a este control de la

**“En la primera etapa de la pandemia ya tomamos medidas que nos han permitido tener suficiente stock de materias primas para garantizar la fabricación”**

**“Con Citrocide® Palta, tecnología para el lavado, y PlantSeal® Tropicals, recubrimiento vegetal, llegamos a doblar la vida comercial del aguacate”**

**“Europa y EEUU son muy exigentes en temas de seguridad alimentaria y esto obliga a nuestros clientes a llevar un manejo postcosecha muy cuidadoso”**

pérdida de peso los operadores pueden reducir notablemente el peso “regalo” para compensar la pérdida de peso que ocurre durante el viaje.

Dentro de la gama PlantSeal®, recientemente hemos desarrollado el recubrimiento PlantSeal® Tropicals, un recubrimiento para aguacate y mango con certificación orgánica (en trámite) y con certificado V-Label, que viene a completar la gama PlantSeal®. Este recubrimiento está teniendo una gran aceptación ya que permite extender de manera considerable la vida comercial del aguacate y el mango, debido a que reduce de una manera significativa los pardeamientos de la pulpa que suelen aparecer como consecuencia del daño por frío que se pueden dar durante el transporte frigorífico prolongado.

**VF.** ¿Cómo influyen en la estrategia de desarrollo de sus productos las diferencias normativas entre países?

**RP.** Sin duda las normativas locales de cada país productor tienen una gran importancia en la introducción de nuestras soluciones, muchas de ellas deben ser registradas localmente para poder comercializarse, de ahí que en muchos casos necesitamos varios años para poder implementar todas nuestras soluciones.

Pero lo que realmente es importante son las regulaciones exigidas en los mercados destino. Mercados como Europa y EEUU son muy exigentes en temas de seguridad alimentaria y esto obliga a nuestros clientes a llevar un manejo postcosecha muy cuidadoso. Los requeri-

mientos en cuanto a número de materias activas son cada vez más estrictos, cada vez hay menos materias activas disponibles, esto hace necesario tratamientos postcosecha muy bien diseñados y que permitan llegar a estos destinos, que muchas veces están lejos del origen, con las menores mermas y cumpliendo con las limitaciones de materias activas exigidas.

Un ejemplo de las soluciones que Citrosol aporta en este sentido es el Sistema Citrocide® Palta, que supone una garantía para la seguridad alimentaria, reduciendo la contaminación superficial del aguacate y minimizando los riesgos de contaminaciones cruzadas, esto disminuye el riesgo de alertas sanitarias que pueden tener consecuencias sobre la salud pública y que, además, de forma directa, se traducen en pérdidas económicas.

Además, el moho peduncular, que aparece en palta durante su almacenamiento, transporte y la distribución comercial de los frutos, tiene una gran relevancia económica, siendo causa de muchos reclamos. Con el Sistema Citrocide® Palta se alcanzan índices de reducción de moho peduncular del 100 % después de 25 días, e incluso a los 40 días son del 90%. Estos resultados son similares, y en algún caso incluso mejores, que con el tratamiento con Procloraz, pero con la ventaja de que el Sistema Citrocide® Palta es una solución que no deja residuos y está certificada como orgánica (EU).

Otro ejemplo en este sentido, son los recubrimientos Chilling Injury Control. Las formulaciones CIC (CI-Control®) corresponden a una estrategia pensada para ser herramienta útil y diferenciadora para clientes, productores y exportadores que tienen que responder a la demanda actual de la distribución que pide una limitación creciente del uso de materias activas. Las formulaciones CI-Control® tienen una elevada eficacia en control del daño por frío, obteniendo resultados similares a los obtenidos con la materia activa Tiabendazol.

**VF.** ¿Su línea de crecimiento internacional ha cambiado o evolucionado o siguen con los mismos objetivos que se marca-ban hace un año?

**RP.** Los objetivos de crecimiento y consolidación siguen siendo los mismos, aunque lógicamente en algunos casos, con la actual situación, puede ser que el crecimiento se ralentice un poco en algún mercado. Pese a la complicada situación actual, seguimos marcándonos objetivos como abrir nuevos mercados y nuevas líneas de negocio.

Por ejemplo, una nueva solución, que además nos está permitiendo entrar en nuevos mercados, es el Sistema Citrocide® FRESH-CUT, una solución para la IV gama que alarga la vida comercial del producto, garantiza la seguridad alimentaria y reduce el consumo de agua durante el lavado. Esto permite un gran ahorro de la energía ya que la cantidad de agua a enfriar es mucho menor. El Sistema Citrocide® FRESH-CUT no genera DBPs potencialmente nocivos para el ser humano ni tampoco para el medioambiente, esto supone una mejora radical respecto al uso de desinfectantes clorados.