



¡Caniles sabor!



ZERAIM IBERICA
The Seed Company
www.zeraim.com/es



Rafael Salinas |
Jefe de producto de tomate en Syngenta y Zeraim

“Caniles es parte del crecimiento del segmento pera en exportación”

SALINAS PROYECTA AL CANILES EN EL TIEMPO Y LE VE DESPLAZANDO AL CANARIO EN SUS MERCADOS TRADICIONALES: REINO UNIDO Y NÓRDICOS, Y ABRIENDO ESPACIOS EN ALEMANIA Y FRANCIA.

P: ¿Tienen constancia de que ha supuesto la variedad Caniles en el desarrollo del segmento pera?

R: “Caniles se ha convertido en una categoría más que en el nombre de una variedad y muchos de los jugadores del sector ya hablan de Caniles y de tomate pera. No obstante, el segmento pera ha crecido en exportación y Caniles es parte de este crecimiento”.

P: Todo empezó con Rusia. ¿Y el veto?

R: “Hemos tenido que aprender a repositionar el producto y ofrecerlo en otros mercados UE. Hay varias áreas de consumo donde se está ubicando en buen proceso: Alemania, Reino Unido, Francia y los mercados nórdicos. De hecho, la entrada en Reino Unido se está produciendo con fuerza”.

P: ¿A qué responde esta fuerza de Caniles en el mercado europeo?

R: “Estamos ante un tomate que viaja y evita las reclamaciones de la clientela. Este detalle es importante, al que unimos su rango de sabor. No es un larga vida que no ofrezca satisfacción al consumidor, y por este motivo el cliente repite. De hecho, hay exportadores que señalan en el envasado el nombre de ‘Caniles™’ para facilitar su identificación”.

P: Siempre había sido explotado el pera como un tomate para cocinar. ¿Es la imagen que se le quiere dar ahora?

R: “El Caniles no tiene todas las facciones clásicas de un pera, ya que es un tomate con forma más acorazonado y de calibre medio, por lo que lo hemos repositionado hacia otras funcionalidades como la gama ‘convenience’ para familias unipersonales o por consistencia para usar como producto para rellenar. Seguimos descubriendo diferentes usos que se le da al Caniles. Los británicos lo

están adaptando para sus sandwiches y ensaladas, desplazando al canario”.

Expectativas

P: ¿Por qué la mayoría de los actores ofrece el Caniles en unidades de 500 gramos?

R: “Estamos ante un tomate consistente, que no se mancha y no se raja y el formato de 500 gramos para un tomate de calibre medio es apropiado. La mayoría de las cadenas alemanas y británicas así lo ofertan y tiene buena respuesta”.

P: En esta labor de repositionamiento, ¿qué reacción esperáis de mercados con cultura de pera de mayor calibre?

R: “Hay mercados que siguen mirando a los grandes calibres, porque el modelo familiar se mantiene con muchas unidades por hogar. El Este de Europa mira a calibres grandes y las propuestas de pera son de calibres grandes. Lo mismo ocurre en la Península Ibérica, donde los calibres grandes predominan. Sin embargo, Caniles se ha ido abriendo hueco en ambos mercados por su calidad y formas distintivas”.

P: ¿Es ventajoso repositionar una propuesta nicho como Caniles donde ya hay cultura de tomate pera?

R: “Hay casos como el de Portugal, donde tradicionalmente había una demanda de pera, pero este segmento se ha quedado en residual a favor del rama y el pera ha pasado a ser el tercero en importancia. El caso español es significativo, ya que la demanda de pera en el canal ha aumentado un ocho por ciento. Creo que Caniles le irá quitando espacio al tomate canario”. ♦